

TRŽIŠNA EKONOMIJA
I POSLOVNA KULTURA:
NEMAČKA I JAPAN

Edicija

Monografije

Izdavač

Institut društvenih nauka,
Beograd, 2021

Za izdavača

Dr Goran Bašić

Urednik edicije

Dr Vladimir Milisavljević

Recenzenti

Prof. dr Siniša Zarić
Prof. dr Branko Rakita
Prof. dr Miroljub Hadžić

Ilustracija na korici

"Circle Jazz" (detalj)
Slikar Peđa Đaković

ISBN 978-86-7093-246-3

Marijana Maksimović

**TRŽIŠNA EKONOMIJA
I POSLOVNA KULTURA:
NEMAČKA I JAPAN**

● monografije



Institut društvenih nauka
Beograd, 2021.

*Posvećeno Aleksandru Maksimoviću
mome sinu*

Sadržaj

9	UVODNA NAPOMENA
11	UVOD
15	DEO I
15	TRŽIŠNA EKONOMIJA I POSLOVNA KULTURA
17	GLAVA 1.
17	TRŽIŠNA EKONOMIJA U GLOBALIZOVANOM SVETU
36	1.1. Globalizacija i međuzavisnost
40	1.2. Liberalizam i ekonomska liberalizacija
61	GLAVA 2.
61	RADNA ETIKA KAO DEO POSLOVNE KULTURE I UPRAVLJANJA LJUDSKIM RESURSIMA
69	DEO II
69	EKONOMSKI RAZVOJ I POSLOVNA KULTURA: NEMAČKA I JAPAN
71	GLAVA 3.
71	RAZVOJ NEMAČKE - OD KOČIJA DO MERCEDESA
74	3.1. Ekonomski razvoj Nemačke i tržišna privreda
79	3.2. Istorijska škola u Nemačkoj
85	3.3. Socijalna tržišna privreda u Nemačkoj
99	3.4. Ekonomska strana modela socijalne tržišne privrede
112	3.5. Socijalna strana modela socijalne tržišne privrede
120	3.6. Teoretičari socijalne tržišne privrede
146	3.7. Međunarodni aspekt STP – Evropska unija i STP
150	3.8. Globalizacija i socijalna tržišna privreda
153	3.9. Rekonstrukcija Istoka i socijalna tržišna privreda
161	GLAVA 4.
161	RAZVOJ JAPANA - OD RIKŠE DO TOJOTE
180	4.1. Teoretičari japanske obnove
198	4.2. Savremeni Japan i upravljanje ljudskim resursima
213	4.3. Poslovna etika u Japanu

223	GLAVA 5.
223	SLIČNOSTI POSLOVNE KULTURE NEMAČKE I JAPANA
259	ZAKLJUČAK
271	DODATAK
271	Prilozi uz Glavu II
271	A) Prilozi za Nemačku
271	A.1. Posle Drugog svetskog rata: a) Fotografije, b) Maršalov plan, i c) CV Džordža Maršala
278	A.2. CV: Gospodin Udo Ajhlinger, generalni direktor Siemens Srbija d.o.o.
280	A.3. Kulturološka odrednica u tradiciji Nemačke: Oktoberfest
284	B) Prilozi za Japan
284	B.1. Prilog o bombardovanju Japana tokom Drugog svetskog rata
288	B.2. CV i kratak intervju: Gospodin Robert Lukić, generalni direktor Tojota Srbija d.o.o.
291	B.3. Neke kulturološke odrednice: a) Vulkanska planina Fudži, b) Sakura - trešnjin cvet i c) Jedna zen priča „Ništa”
296	C) Prilozi koji su karakteristični za obe zemlje
297	C.1. CV Generala Daglasa MekArtura
299	C.2. CV Generala Metjua Ridžveja
301	C.3. CV bankara Đžozefa Dodža
303	C.4. Industrijski simboli dve zemlje
305	LITERATURA
323	SUMMARY

Uvodna napomena

Monografija „Tržišna ekonomija i poslovna kultura: Nemačka i Japan” napisana je u okviru Programa istraživanja Instituta društvenih nauka za 2021. godinu, koji podržava Ministarstvo obrazovanja, nauke i tehnološkog razvoja.

Zahvaljujem se recenzentima monografije prof. dr Siniši Zariću, redovnom profesoru Ekonomskog fakulteta u Beogradu, prof. dr Branku Rakiti, redovnom profesoru u penziji Ekonomskog fakulteta u Beogradu, kao i prof. dr Miroljubu Hadžiću, redovnom profesoru Poslovnog fakulteta u Beogradu, na strpljenju, pažnji, ljubaznosti, podršci i dragocenim savetima prilikom izrade naučne monografije.

Zahvaljujem se akademiku prof. dr Volkfangu Rorbahu iz Beča (Austrija) na nesebičnoj kolegijalnosti i sugestijama prilikom odabira nemačke literature.

Zahvaljujem se gospodinu Robertu Lukiću, generalnom direktoru Toyota Srbija d.o.o., na saradnji oko pojašnjenja korporativnih pojmova vezanih za Tojotu i druga japanska preduzeća, kao i na datom intervjuu.

Zahvaljujem se svima onima koji su me motivisali, ali i onima koji su me kritikovali.

Štampanje monografije finansiralo je Ministarstvo obrazovanja, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

Dr sc. Marijana Maksimović, dipl. oecc.

U Beogradu, na Bogojavljenje, 19. januara 2021.

Uvod

Izučavanjem radne etike Nemačke i Japana, poslovnog ponašanja, načina njihove posleratne obnove, početaka njihovog industrijskog razvoja, može se zaključiti da postoji mnogo sličnosti¹. Uprkos tome što su ove zemlje dosta udaljene, što postoje značajne kulturološke i društvene razlike, postoje mnoge vrednosti koje su, može se reći, u obe zemlje gotovo identične. U tom slučaju, prvenstveno se misli na izgradnju industrijskog društva, poslovnu filozofiju i na smanjenje društvenih nejednakosti i razlika, tj. negovanje kulture blagostanja stanovništva. Mogu se navesti i druge sličnosti, na primer, težnja ka visokom stepenu obrazovanja, briga za zdravlje stanovništva, poslovnost i disciplina u radu i životu uopšte, posvećenost poslu, porodici i državi.

Političke, ekonomske i društvene promene, od Meiđi revolucije 1868. godine do današnjih dana, dovele su do izgradnje industrijskog društva u Japanu. On je postao vodeća zemlja u Aziji i na Pacifiku. Tako je postao, i do danas ostao, jedina azijska zemlja koja se ubraja u prvih pet najrazvijenijih zemalja na svetu. Istovremeno, Nemačka, od svog ujedinjenja 1871. godine, intenzivno radi na industrijskom razvoju zemlje, svrstavajući ovu zemlju danas takođe u prvih pet najrazvijenijih zemalja na globalnom nivou, a prvom na evropskom kontinentu². U periodu od kraja XIX veka, pa i tokom Drugog svetskog rata, Nemačka i Japan su sinonimi za imperijalnu težnju i želju za osvajanjem susednih teritorija. U isto vreme, ove dve zemlje su se branile od sebi suprotstavljenih sila, te usled neuspeha, došlo je do kapitulacije i siromaštva. Potom je usledila

¹ Misli se na obnovu ovih zemalja posle Drugog svetskog rata.

² Godina 1868. uzima se kao zvanična godina kada je počela modernizacija Japana, mada je stvarna modernizacija počela nešto ranije. Isti je slučaj i sa Nemačkom i 1871. godinom.

obnova zemlje, a blokovska podela sveta doprinela je da obe zemlje počnu oprezno da se pozicioniraju na svetskoj političkoj i ekonomskoj sceni, s tom razlikom što je Japan ostao teritorijalno celovit, a Nemačka bila podeljena na Zapadnu i Istočnu Nemačku. Međutim, nakon pada Berlinskog zida 1989. godine, Nemačka se ponovo ujedinila i učvrstila poziciju lidera u Evropi i Evropskoj uniji. Posmatrajući istorijski, ove dve zemlje imaju sličan posleratni razvoj. Naime, izgradnja Japana je sprovedena kroz poseban plan okupacionih snaga, a izgradnja Nemačke kroz Maršalov plan, američki plan ekonomske pomoći evropskim zemljama. Obe zemlje su kroz proces obnove vodili uglavnom isti ljudi američke vojske i administracije.

Kako u svetu danas postoje zemlje koje još nisu izgradile svoje industrijske odnose, njima kao uzor mogu poslužiti ove dve zemlje, uz uvažavanje sličnosti ali i razlika. Tako iskustva i primeri Nemačke i Japana mogu biti od dragocene pomoći ekonomijama, kako bi se izbegli problemi i brže ušlo u krug sopstvenog privrednog razvoja.

Postoji dosta istraživača koji smatraju da su neki drugi modeli i iskustva izgradnje kapitalizma značajniji od ovih, ali pomenute su odabrane zbog postojanja prepoznatljive nacionalne kulture u njihovim tradicionalističkim društvima, kapitalističkom načinu organizovanja privrede i države, kao i njihovom nastojanju da se očuva blagostanje društva, uz insistiranje na izgradnji institucija i konkurencije. U ovim zemljama, razvoj je utemeljen na autentičnoj kulturi i tradiciji, a uspeh zasnovan na radnoj etici. Stoga se slobodno može reći da su ova dva načina organizovanja privrede i društva autentična i da predstavljaju zasebne tržišne modele koji ne pripadaju ni planskoj privredi ni *laissez-faire* kapitalizmu, odnosno kapitalističkom liberalnom modelu anglosaksonskih zemalja, kao i „monopolističkom kapitalizmu i gigantizmu.“ U poslednje vreme pominju se hibridni sistemi socijalne tržišne privrede, na primer Kine³ ili Vijetnama, nastali usled implementacije ovog modela, ali uz uvažavanje ekonomskih, kulturnih, pravnih, političkih, društvenih i tradicionalnih specifičnosti određene zemlje. Dakle, u pojedinim zemljama došlo je do implementacije tržišnog modela privrede, ali ne do puke „transplantacije.“ Zemlje koje su kasnije donele odluku da pređu na ovakav model

³ U Kini je na snazi društveno uređenje koje se zove „državni kapitalizam“, mada ona ne može dugo da se odupire zakonima ekonomije (Fukujama, 2016: 33).

uređenja ekonomskih odnosa, kao i one koje o tome još razmišljaju, nemaju dug, stabilan evolutivni put kakav su imale zemlje koje su ga osmislile. Zauzvrat, te zemlje idu utabanom stazom, primenjuju poznate ekonomske mere sa težnjom da stabilizuju sopstvene ekonomije. Model socijalne tržišne privrede se poslednjih godina sve više uzima kao model za održivi rast tako što podstiče konkurenciju i inovacije. Iz tih razloga u ovoj monografiji biće posvećena značajna pažnja modelu socijalne tržišne privrede.

Svi kreatori ekonomske politike već dobro znaju da svaka zemlja u osnovi svoje ekonomske politike treba da ima utkano ostvarenje što više stope ekonomskog rasta, što niži procenat nezaposlenosti, kroz to – bolji životni standard građana, kao i makroekonomsku stabilnost.

U Japanu je prelazak sa feudalnog na kapitalistički način proizvodnje podrazumevao prelazak sa feudalnog sistema privilegija na sistem rada. Uopšte, u obe zemlje, i Nemačkoj i Japanu, prelazak na modernizaciju u drugoj polovini XIX veka značio je prelazak na principe radne etike. U Japanu, u oblasti radnih odnosa istaknuti su karakteristični faktori kao što su nacionalna kultura, tržište rada, ekonomija i poslovno okruženje, kao i tri stuba radnih odnosa: doživotno zapošljavanje, nagrada i napredovanje na osnovu staža, i sindikati na nivou preduzeća. Ovi faktori su međusobno povezani. Veliki broj istraživača je saglasan da su nacionalni faktori važni za razumevanje radnih odnosa. U Japanu, nakon Drugog svetskog rata, ekonomija je bila uništena, kao i u Nemačkoj, ali su se one podigle kao „Feniks iz pepela” i potpuno oporavile. Japan, tako što je transformisao stare institucije i prilagodio ih novim vremenima, uz učešće države uspostavio je egalitarni odnos kao i participativni sistem između rada i upravljanja. To je Japanu pomoglo da postane superioran, a stopa rasta u Japanu između 1955. i 1970. godine iznosila je oko 10% (Adhikari, 2005: 7–8). Japan ima tržišnu privredu kao Nemačka, SAD i druge razvijene zemlje sveta, a konkurentnost je glavna karakteristika preduzeća na domaćem i međunarodnom tržištu. Iz tog razloga je postao uzor i poželjan model razvoja za druge zemlje, a najviše one u svom okruženju. Nakon što su prošle godine uspeha, Japan je u devetoj deceniji XX veka zapao u recesiju, praćenu porastom vrednosti jena, kada je bio veliki pritisak na kompanije da racionalizuju broj zaposlenih. Zahvaljujući

sopstvenom iskustvu i praksi zapošljavanja i industrijskih odnosa, uspeo je da stvori visokostabilno domaće okruženje i stabilizuje prirodu.

U Nemačkoj je danas aktuelan model „socijalne tržišne privrede“ (*Soziale Marktwirtschaft*)⁴. Dok jedni smatraju da model socijalne tržišne ekonomije predstavlja treći put, dotle drugi smatraju da je on samo jedan od oblika liberalne ekonomije, jer u sebi sadrži njene elemente, tržište i konkurenciju, privatnu svojinu nad kapitalom, preduzetništvo i inovacije. U Nemačkoj je uloga vlade u zapošljavanju i ekonomskom razvoju veoma bitna, te važi krilatica „živeti od posla ili od zarade“ (Adhikari, 2005: 15). Model socijalne tržišne privrede (STP) je koncept koji se smatra temeljem liberalnog, otvorenog i demokratskog društva. Glavni cilj je slobodno funkcionisanje ekonomije i konkurencije, a sloboda ovde podrazumeva slobodan izbor radnog mesta, slobodu cena i konkurencije, pristupačnu robu, dok u isto vreme nastoji da smanji nezaposlenost, monopol i fiksne cene. STP se pokazala kao sposobna da se suoči sa izazovima globalizacije, digitalizacije, starenja stanovništva, migracija i klimatskih promena (Social market economy in Germany: growth and prosperity, 2018).

U svakom slučaju, ključne reči koje se vezuju za tržišnu ekonomiju su tržište, kapital, ugovor, konkurencija, privatna svojina, poraz, rad, kamatne stope, cene, nadnice i inovacije⁵.

⁴ Mora se naglasiti da su, pored ordoliberalizma iz koga je iznikao ovaj model, postojale i austrijska škola liberalnog kapitala, anglosaksonska škola, čikaška škola, kao i škola francuskih liberala.

⁵ Međutim, u susretanju sa velikim izazovima društva širom sveta uočena je poslednjih decenija pojava novih teorija koje se odnose na ljude, ali ne na društva. Interesantno, kada je u pitanju čovek, nove teorije su grupisane oko dva pojma, a to su: neovitruvijuski čovek (*Neo-Vitruvian*) i posthumanista (*Post-Human*). Prvi pristup je neohumanistički, u kojem se čovek naziva neovitruvijuskim čovekom, naglašava da uz pomoć nauke i tehnologije ljudi mogu steći znanja o prirodi, te kako time da poboljšaju svoje živote i prevaziđu bolest i bol. Drugi pristup je posthumanista, što je zapravo hibrid čoveka i mašine, onaj koji nije podložan bolu ili hroničnoj bolesti. Postljudski pristup teži da prevaziđe ljudske biološke granice uz pomoć nauke i tehnologije, očekujući da čovekova priroda liči na hibrid čoveka i robota. Ipak, postoji greška u ovoj teorijskoj postavci, što znači da negirati bol i patnju znači negirati sam ljudski život. Rađanje, baš kao smrt i bol, ne mogu se negirati jer su sastavni deo biološkog života; ne mogu se eliminisati (Torlalo & Torlalo, 2020).

DEO I
TRŽIŠNA EKONOMIJA
I POSLOVNA KULTURA

GLAVA 1.

TRŽIŠNA EKONOMIJA U GLOBALIZOVANOM SVETU

Posle toliko decenija izučavanja i postojanja kapitalističkog načina proizvodnje, danas se opravdano postavlja pitanje: „Šta je to tržišna ekonomija ili privreda?“

„Tržišna privreda je ona u kojoj pojedinci i privatna preduzeća donose glavne odluke o proizvodnji i potrošnji. Sistem cena, tržišta, dobitka i gubitka, podsticaja i nagrada određuju *šta, kako i za koga*. Preduzeća proizvode dobra koja donose najveće dobitke (*šta*) pomoću najjeftinijih tehnika proizvodnje (*kako*). Potrošnja je određena odlukama pojedinaca o tome kako potrošiti nadnice i dohotke vlasnika, stečene radom i vlasništvom nad imovinom (*za koga*). Ekstremni slučaj tržišne privrede, u kojoj se država ne meša u ekonomske odluke, zove se *laissez-faire* privreda” (Samjuelson & Nordhaus, 2005: 8). Kada se dalje govori o tržišnoj ekonomiji, najjednostavnija definicija kaže da je to zapravo ekonomski sistem u kojem se roba i usluge proizvode i prodaju po cenama koje su utvrđene ravnotežom ponude i tražnje. Zatim sledi definicija koja kaže da je tržišna ekonomija ekonomski sistem u kojem preduzeća upravljaju sopstvenim poslovanjem, a cena robe se formira u skladu sa potražnjom za njom, a ne od strane vlade (Market economy, 2020). Tu odlučujuću ulogu igraju potrošači (“potrošač je kralj”). Tržišna ekonomija je u savremenim uslovima usložnjena, kompanije nastoje da prodaju svoje proizvode po najvišoj ceni za koju one procene da su potrošači spremni da plate, dok će potrošači nastojati da istu tu robu kupe po najniže dostupnoj ceni. U ekonomiji slobodnog tržišta, teoretski vlada nema uticaj na ponudu i tražnju, mada je to danas gotovo nemoguće jer države imaju svoje regulatorne elemente i koriste ih kad god je to moguće. Prednosti tržišne ekonomije su: 1) robe i usluge proizvode se prema zahtevima potrošača; 2) efikasna proizvodnja znači da će najefikasniji proizvođači imati više zarade; 3)

nagrađuju se inovacije, jer inovativni proizvodi, bolji od postojećih, mogu doneti povećanje zarade; i 4) investicije, koje podrazumevaju ulaganje u rastuće kompanije, tako povećavajući kvalitet proizvodnje. Ovaj vid ekonomije ima i svoje nedostatke, tj. slabosti, koji nisu održivi jer ne nude mehanizam kako da se pomogne ugroženima, onima koji nisu spremni za oštru konkurenciju, kao što su na nivou privrednih lica – loša preduzeća, a na nivou fizičkih lica – stari, invalidi, bolesni. Zatim slede nedostatak optimizacije i velike ekonomske i socijalne nejednakosti (Krugman, 2020). Dakle, govoreći o prednostima, jasno je da cena neke robe sadrži informacije o relativnoj potražnji za tim proizvodima ili uslugama, kao i relativnim troškovima. One govore da li treba povećati profitabilnu ili smanjiti neprofitabilnu ekonomsku aktivnost (Market economy, 2020a).

Jedna druga definicija kaže da je „kapitalizam indirektan sistem upravljanja ekonomijom, gde je raznim akterima dozvoljeno da se takmiče da bi zadovoljili potrebe potrošača u skladu sa setom zakona i pravila, i gde konkurencija služi da podstakne mobilizaciju ljudske energije i talenata kao i drugih resursa za dobrobit društva, kao i samih ekonomskih aktera.” (Scott, 2006: 2–4). Dakle, kapitalizam je društveni i ekonomski sistem u kojem imovinu (kapitalnu imovinu) većinski poseduju i kontrolišu privatna lica. Kapitalizam je u suprotnosti sa feudalizmom koji je postojao pre njega. U kapitalizmu, radna snaga radi za novčanu zaradu, za razliku od feudalizma gde se radna snaga dobija po običajima, dužnostima ili zapovedništvu, po nekoj nepisanoj tradiciji. Kapitalistički sistem se pojavljuje u više oblika, a modeli se razlikuju jedan od drugoga po osnovu količine i tipa državnih intervencija i stepena konkurentnosti i razvijenosti tržišta (Scott, 2006: 2–4).

„Ekonomisti su uzroke ekonomskog rasta videli nekad u tehnologiji, nekad u ljudskom kapitalu (obrazovanju i veštinama ljudskih bića), nekad u ekonomiji obima (opadajući troškovi kao posledica rasta velikih tržišta). To su neposredni uzroci povećanja produktivnosti, a time i rasta, mada oni nisu i jedini. Kada bi to bili, rast bi odavno postao univerzalna pojava, pošto se čini da je želja za poboljšanjem blagostanja univerzalna ljudska osobina i sve što bi društva trebalo da urade jeste da investiraju u tehnologije ili veštine i znanja koji bi proizveli takve željene rezultate. Međutim, tokom istorije (pa čak i u velikom delu savremenog sveta) društva nisu

uspela da izvrše „prave“ investicije. Društva ne vrše nužne investicije zato što im institucionalne i organizacione strukture ne daju odgovarajući podsticaj” (Nort, 2004: 215).

Efikasna tržišta su strukturirana od institucija koje treba da imaju niske transakcione troškove i da daju podsticaj učesnicima da se takmiče kroz konkurenciju cena i kvaliteta. To podrazumeva razdvajanje politike od ekonomije, kao i vladavinu prava. Institucije daju rezultate koji variraju u zavisnosti od tehnologije, organizacionih imperativa i karakteristike uspeha. Od toga zavisi razlikovanje industrija u određenom vremenu. Uz pomoć tehnologije i organizacionog znanja, moguće je „sustizanje” razvijenih zemalja. Međutim, postavlja se pitanje šta čini institucionalnu strukturu? Institucionalnu strukturu čine kulturna verovanja koja su zasnovana na socijalnim mogućnostima ljudi (u različitim društvima), u stavovima prema ekonomskim prilikama, prema socijalnim razlikama i postignućima, kao i ulaganju u obrazovanje i izbor zanimanja. Sledeće pitanje je odakle potiču kulturna verovanja (uverenja)? Ona potiču iz religioznih vrednosti (Veber) ili iz moralnih kodova (Haimi, ideologija kao podrška komercijalnom i industrijskom razvoju) ili iz štedljivosti, razvoja industrije, poštenja i vernosti (A. Smit). Institucije daju pravila igre, a organizacije su dužne da ih poštuju. Između institucija i organizacija postoji interakcija, ali je konkurencija ta koja vodi institucionalnim promenama. Ona primorava organizacije da ulažu u nove veštine i znanja kako bi opstale. Postoje tri faktora rasta, i to su: osnovne ekonomske odrednice, institucionalni okvir i kulturno nasleđe društva. Glavni oslonac na kojem počivaju dinamične ekonomske promene je kontinuitet interakcija između institucija i organizacija. Institucije su te koje pružaju podsticajnu strukturu, koja dalje određuje znanja i vrste veština koje su potrebne organizacijama. Percepcija o ekonomskim prilikama je ona koja je u mentalnoj konstrukciji preduzetnika i važna je za određivanje dinamike promena. Jednu privredu oblikuju kompleksne odrednice, ali one se mogu svesti na tri glavne grupe, i to: demografske odlike privrede (kvantitet i kvalitet ljudi – plodnost, smrtnost, ljudski kapital, zanimanja), kvantitet znanja koji poseduju pripadnici jednog društva (obrazovanje i sistem verovanja) i institucionalni okviri (pravila koja povezuju politički, ekonomski i socijalni sistem). Postoje formalne institucije (ustav, zakoni) i neformalne institucije (neformalne norme, tradicija,

tabui, običaji i verovanja). Kada se ove dve vrste institucija povežu i brzina njihovog prilagođavanja uskladi, brže dolazi do promena (North, 1997: 1–2). Mada se formalne institucije mogu menjati „preko noći“, neformalne institucije koje su duboko ukorenjene u istoriju, geografiju i religiju jedne zemlje menjaju se znatno sporije i postepeno. Obe vrste institucija ne mogu funkcionisati nezavisno jedne od drugih, ali se moraju dopunjavati u međusobnom skladu. Kada je mreža formalnih institucija efikasna, poverenje prema javnim institucijama je veće, jer se time sprečavaju korupcija, pohlepa i birokratska neažurnost. Time se povećava i poslovno poverenje preduzetnika (North, 1999: 9; Misiuraa i dr., 2019: 45–46). Prema Daglasu Nortu (*Douglass C. North*), formalne institucije utiču na socijalne, političke i ekonomske odnose u jednoj zemlji, koje se formiraju na svestan, nesvestan način i od neformalnih institucija (Misiuraa i dr., 2019).

Tabela 1. Formalne i neformalne insititucije Daglasa Norta⁶

Institucije Daglasa Norta

Formalne	Neformalne
Sistem imovinskih prava	Kultura
Statutarno pravo, normativno pravo	Vrednosti
Javni, socijalni, finansijski propisi	Obrasci ponašanja
	Religija i verovanja
	Socijalno poverenje
	Mentalni modeli – metode zaključivanja i razmišljanja koje dominiraju u određenim društvima

Izvor: Misiuraa i dr., 2019: 45.

Organizacije su politička tela (političke stranke, senat, gradsko veće, regulatorna tela), privredna tela (firme, sindikati, porodične farme, zadruge), društvena tela (crkve, klubovi, atletska udruženja), obrazovna tela (škole, univerziteti, centri za stručno

⁶ Daglas Nort je bio značajan i uticajan ekonomista i ekonomski istoričar XX veka. Dobitnik je Nobelove nagrade za ekonomiju 1993. godine. Njegov fundamentalni rad se zasnivao na kritici neoklasične ekonomije, institucionalnim promenama i odnosu između institucija i organizacije. Bio je ekonomista „nove ekonomske istorije“ i „nove institucionalne ekonomije“ (Wallis, 2015).

osposobljavanje). Interakcija između institucija i organizacija oblikuje institucionalni razvoj ekonomije. Ekonomske promene su sveprisutan, neprekidan, postepeni proces, rezultat izbora koje pojedinačni akteri i preduzetnici organizacija donose svakodnevno. Međutim, ne postoji garancija da će poverenje i institucije koje se vremenom razvijaju proizvesti ekonomski rast. Ipak, glavni faktor u razvoju Zapadne Evrope bila je postepena percepcija korisnosti istraživanja u čistoj nauci (North, 1993). Neoklasična teorija je nedovoljna za analizu politika koje mogu podstaći razvoj, zato što se ona bavi funkcionisanjem tržišta, a ne njegovim razvojem. Dodatnom analizom može se modifikovati neoklasična teorija. Institucije definišu podsticajnu strukturu društva, naročito ekonomsku strukturu. Učesnici na tržištu moraju imati ciljeve, ali i znati tačan način kako da ih postignu. Ekonomska tržišta su nesavršena i institucije treba da ih koriguju. Institucije nisu stvorene da budu društveno efikasne nego da služe interesima onih koji mogu da stvaraju nova pravila (North, 1993). Mora se uzeti u obzir da je danas karakteristična veća uloga vlade u ekonomiji, a izražena je u razvijenim ekonomijama sa visokim dohotkom (North, 1988).

Institucije određuju pravila igre u društvu, odnosno ograničenja ljudskom ponašanju, određuju način ljudske razmene politički, socijalno ili ekonomski⁷. Institucionalne promene posmatraju razvoj društva kroz vreme i one su zapravo ključne za razumevanje istorijskih promena. Na primer, ustav kao formalna institucija je stvoren, a običaji kao deo običajnog prava mogu se razvijati tokom vremena, sporije nastaju i sporije se menjaju. Pojedinci stvaraju institucije, dok institucije utiču na performanse privrede uticajem na troškove razmene i proizvodnje. Najznačajnija uloga institucija je da smanji neizvesnosti kako bi se uspostavila struktura interakcije među ljudima u društvu. Ona treba da bude stabilna, ne nužno efikasna, ali ne takva da ne može da se menja (North, 1990: 3, 5–6). U tom kontekstu značajna su dva posebna aspekta ljudskog ponašanja, i to su: 1. motivacija i 2. dešifrovanje okoline, jer od njih zavise izbori koje ljudi prave, kao i ishodi tih izbora (ne nužno maksimiziranje bogatstva). Kao primer može se navesti japanska kultura koja je preživela

⁷ Institucije se ne mogu videti, osetiti, dodirnuti ili čak meriti; one su konstrukcija ljudskog uma (North, 1990: 107).

američku okupaciju nakon Drugog svetskog rata. Dalji izbor diktirale su društvene norme, a ne društvena pravila. U oblikovanju društva i ekonomije presudnu ulogu igraju ideje, ideologije, pa čak i verska usrdnost, običaji i tradicija (North, 1990: 20, 36, 40, 43). Međutim, formalna pravila mogu da dopune ili povećaju efikasnost neformalnih ograničenja. „Postojeća politička pravila vode ka ekonomskim pravilima, a uzročnost teče u oba smera. Odnosno, imovinska prava, a time i pojedinačni ugovori se preciziraju i sprovode političkim odlukama, ali struktura ekonomskih interesa će uticati na političku strukturu.” (North, 1990: 48). U drugoj polovini XX veka razvoj političke teorije odvijao se paralelno sa razvojem ekonomske teorije. Postojanje efikasnog ekonomskog tržišta podrazumeva jaku konkurenciju, koje nema dovoljno u ekonomskom svetu, a u političkom svetu nije moguće poistovećivati demokratiju u politici sa konkurentnim tržištima (North, 1990: 49–52).

Nadalje, u organizacijama postoji korišćenje radne snage, i kroz njih se vrši unapređenje ciljeva preduzetnika, ali su one ograničene institucionalno, tehnološki, kroz prihode i preferencije. Interakcija ovih ograničenja oblikuje potencijal preduzetnika da ima mogućnost da maksimizira bogatstvo (ekonomsko ili političko). Vrste znanja i veština, koje će biti korišćene u organizaciji kako bi mogla da unapredi svoje ciljeve, igraće glavnu ulogu kroz način na koji će se to znanje koristiti i evoluirati. S druge strane, veličina tržišta je najvažnija odrednica stope rasta inovacija i tehnoloških promena. Takođe, ni odnos čistog i primenjenog znanja nije jednostavan, jer čisto znanje je preduslov za primenjeno znanje. Informacije i znanje koji su potrebni preduzetniku određeni su institucionalnim kontekstom i oni treba da vode maksimiziranju ciljeva organizacije. Naime, jednom kada se razvije tehnologija, ona će dalje voditi razvoj i davati mu pravac. Kritična tačka, međutim, jesu ljudski resursi jer ne postoji dokaz da će tržište ljudskog kapitala da se razvija uporedo sa rastom strukture fizičkog kapitala. Obično se ljudski i fizički kapital dopunjuju, ali to nije uvek tako (North, 1990: 73–77). Tako, „(1) institucionalni okvir će oblikovati pravac sticanja znanja i veština i (2) taj pravac će biti odlučujući faktor za dugoročni razvoj tog društva. Ako firma ili druga ekonomska organizacija ulaže u znanje koje povećava produktivnost fizičkog ili ljudskog kapitala ili poboljšava znanje preduzetnika, a zatim i rezultata, povećanje produktivnosti je

takođe u skladu sa rastom ekonomije." (North, 1990: 78). Organizacije su te koje podstiču društvo da ulaže u one veštine i znanja koje njima donose isplativost. Takva ulaganja oblikuju dugoročni rast veština i znanja, koji su osnova dinamičnog razvoja i ekonomskog rasta. Današnje ekonomsko okruženje je takvo da niko ne može znati tačan odgovor na probleme koji mogu nastati u budućnosti i na osnovu toga maksimizirati profit. Stoga je poželjna prilagodljiva efikasnost, koja uključuje sve moguće načine rešavanja problema. Uključuju se i formalna i neformalna ograničenja, kako bi se postigla stabilnost. Osim toga, promenljiva struktura porodice u XX veku uticala je na promene relativne cene rada i razonode, uloge žene u društvu i moralnih pitanja (North, 1990: 79, 81, 85). Formalne i neformalne insitucione promene su osnova za evolutivne promene. U razvijenom svetu i naprednim ekonomijama, sveukupni institucionalni okvir je odgovoran za rast ekonomije. Kako su politika i ekonomija trajno i jako povezane, neophodan je dalji razvoj političke ekonomije (odluke koje političari donose utiču na ekonomiju jedne zemlje). Kada se transformiše neizvesnost u rizik, onda dolazi do smanjenja promenljivosti i znaju se troškovi transakcije (North, 1990: 126).

Naime, kapitalizam je nastao u kasnom srednjem veku zbog brzog širenja monetarne ekonomije, ne uključujući oblasti koje se odnose na ekonomiju zanata, koje je doveo do raspuštanja. Formiraju se veliki gradovi kao potrošački centri, sa povećanjem broja stanovnika srednje klase, a tehnološki napredak je samo adekvatno doprinosio tome. Stanovništvo koje migrira u velike gradove stiže visoke zarade kroz industrijske i komercijalne funkcije, usluge i tako postaje individualno, samostalno i emancipovano. Proizvodi se „umetnička industrija“, demokratizuje se luksuz, razvija se masovna proizvodnja, a ljudi uživaju u potrošnji, slobodno vreme provode u pozorištu, koncertnim dvoranama, bioskopima ili sportskim aktivnostima. U ovoj fazi država još uvek igra odlučujuću ulogu u privredi. Početkom XX veka, kapitalizam je prebrodio krize ranog kapitalizma i nameće se kao dominantni ekonomski sistem. Kontrola ekonomskog života više nije u domenu države, već slobodnog tržišta i kapitalističkog preduzetnika; pojavljuju se velika preduzeća, promoviše se menadžment, uvodi se savremena tehnika, kapital se mobiliše uz razvoj finansijskih institucija. Doba razvijenog kapitalizma ukida

pretkapitalistički i tradicionalni ekonomski sistem. Razvijeni kapitalizam je dominantan ekonomski sistem, ali nije jedini. Pojavljuju se karteli i sindikati, koji ograničavaju aktivnosti slobodnog tržišta. To zapravo čini prelazak sa razvijenog kapitalizma u kasni kapitalizam, koji kroz svesnu regulaciju daje manje prostora neuspehu i špekulacijama, te prati proširenje krupnog kapitala i velikog biznisa, kao i stabilizaciju ekonomskog života (Tamura, 2001:111–117).

Primer 1. Istorijski razvoj kapitalizma

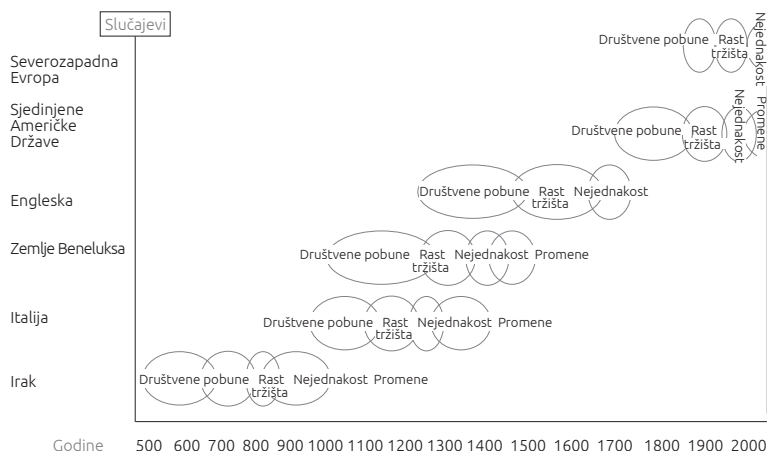
U kasnom osmom i devetom veku, jedna grupa je postala dominantna, a sastojala se od velikih gazdinskih porodica koje su poreski delovale kao poljoprivrednici, finansijeri i bankarski trgovci. Sticali su velike profite koji su im donosili pozicije na tržištu i to su kombinovali sa sticanjem ključnih pozicija u fiskalnom režimu, birokratiji i finansijama. Dominacijom na finansijskim tržištima, u odnosu na državu, oni su stekli političku osnovu za prilagođavanje pravila razmene na tržištu prema sebi, a to su radili sa ugovorima o zakupu radne snage. Iz napred rečenog se vidi da je došlo do društvene polarizacije, koja se produbila. U sledećoj fazi, promene su ometale funkcionisanje tržišta i ekonomija je počela da opada, tako da su elite preusmeravale svoje bogatstvo u netržišne namene. Ovo je bilo izraženo u kasnom IX veku i X veku, sa porastom gazdinstava koja su plaćala porez, prinudnom radnom snagom koja je bila angažovana na prikupljanju bogatstva u tzv. "Božje svrhe." U kasnom srednjem veku centar tržišne privrede bio je sever Italije, gde su postojala izvozna tržišta, a rasla i tržišta za zemljište, zakup, radnu snagu i kapital. Razvoj tržišta je doveo do porasta urbane elite. Od tada su ojačala dva načina razvoja: 1) raspodela vlasništva nad imovinom i raspodela političke moći koju su predvodile gradske elite; i, 2) rastuća distorzija u organizaciji tržišta, koja je bila "iskrivljena" (bila naklonjena) istoj toj bogatoj gradskoj (urbanoj) eliti. Tako je politička moć došla u ruke male tržišne elite, koja je bila vlasnik zemlje i kapitala i dominirala nad sistemom vojske, i tako koristila tu vojnu i političku dominaciju gradova nad selom (u XII i XIII veku veliki stepen u odlučivanju imala je srednja klasa). U XVII veku profunkcionisao je novčani sistem plaćanja, dok se poslednje pojavilo finansijsko tržište krajem

XVII veka, kada su finansijske usluge postale naprednije, investicionog kapitala je bilo u velikim količinama, dok su akcionarska društva nudila nove mogućnosti za ulaganje. Na primer, u SAD se razvoj tržišne ekonomije, neki je čak nazivaju tržišna revolucija, prvo odigrala u severoistočnim delovima, dok je na jugu bilo drugačije jer se koristila prinudna radna snaga. Razvoj je tekao brzo, naročito oko 1800. godine, kako su faktorska tržišta postajala otvorenija, obimnija, bezličnija i formalizovanija. Tako je u ruralnom Masačusetsu tržište kapitala i kredita brzo raslo, a zemlja se u prvoj polovini XIX veka kupovala i prodavala, čak ponekad i na špekulativnim tržištima. Rastao je broj radne snage koja je radila za platu u industrijskim sektorima, u kojima se masovna proizvodnja pojavila još 1810. godine. Nakon tog perioda, u XIX veku, nejednakosti su porasle, bogati su gomilali novčanu dobit, dominirale su velike korporacije i njihovi upravljači. Taj model ponašanja privremeno je zaustavila Velika depresija 1929. godine i potom Drugi svetski rat, ali je nakon toga nastavljen. Najnoviji model tržišne ekonomije je kontinentalni, na severozapadu Evrope, gde su promene u osmoj i devedesetoj deceniji XX veka duboko sprovedene. Ove zemlje su se prebacile na mešovite ekonomije, pružajući državnu i socijalnu sigurnost, dobro razvijene korporativne organizacije i socijalnu raznolikost tržišnog kapitalizma. Ipak, neke su pod pritiskom SAD-a prešle na liberalnu tržišnu ekonomiju. Potrebno je naglasiti da su društveni pokreti na početku razvoja bili masovni, u dugom periodu su doveli do razvoja tržišne ekonomije, razbijajući moć "feudalne elite" i doneli slobodu i relativno visok stepen političke i materijalne jednakosti. Putem ovih tržišta ostvarivao se profit, mada je ključno bilo prisustvo socijalne ravnoteže zasnovane na raspodeli vlasništva nad imovinom, kao i pristupu političkoj moći. Tada je ta ravnoteža sprečila mogućnost da jedna društvena grupa utiče na tržišne institucije na štetu drugih ili da koristi državu za promociju svojih konkretnih interesa. Dakle, izgrađena na takvoj socijalnoj i institucionalnoj osnovi, faktorska tržišta su rasla. U takvim uslovima, organizacije i zajednice, koje su formirali uglavnom nezavisni proizvođači na uzajamnom poverenju i kooperativnom ponašanju, polako su propadale. Izvor: Bavel, 2019.

Tako u kapitalizmu politički autoritet ovlašćuje sve aktere da upotrebljavaju imovinu u privatne svrhe, ali da istovremeno podležu zakonima i propisima. Kapitalizam je oslonjen na cene, gde one dovode ponudu i tražnju u ravnotežu, ali je oslonjen i na političku vlast koja treba da utvrdi propise koji će biti sveobuhvatni i uključivati i dobit i troškove. S druge strane, vlada snosi odgovornost za pružanje fizičke sigurnosti ljudima, njihovoj imovini i garantuje poštovanje zakona. Ekonomski razvoj u kapitalizmu zasnovan je na ulaganju u nove tehnologije, na produktivnosti i periodičnoj modernizaciji pravnog okvira. Tako vlada igra dve uloge, administrativnu – održavanje institucija i zakona koji podržavaju kapitalizam, i drugu, preduzetničku – podstiče njihovu modernizaciju (Scott, 2006).

Prema Polu Krugmanu (*Paul R. Krugman*), pored tržišne ekonomije postoje još dva moderna ekonomska modela, a to su: a) komandna ekonomija – ekonomski sistem u kojem vlada jedne zemlje određuje nabavku, troškove i proizvodnju roba kroz centralno planiranje. Primer za to su Severna Koreja, Kuba i Rusija, dok je Kina prešla na mešovitu ekonomiju, i b) mešovita ekonomija – koja podrazumeva kombinaciju elemenata kapitalističke tržišne ekonomije i komandne ekonomije (socijalističkog stila), tj. dopušta ekonomske slobode, ali i intervenciju vlada u svrhu društvenih ciljeva (Krugman, 2020). Pojedini teoretičari se izjašnjavaju da je za pravilno funkcionisanje tržišta potrebna državna podrška, kao i da globalizacija i dalje širenje tržišta oslabljuju državu. Rešenje za ovakve stavove ne pruža ekonomija, već politička filozofija, nudeći duh požrtvovanja i promovisujući vrline. Tako se prevazilazi antagonizam „tržišta” (tržišna logika – funkcionalna efikasnost) i „nacije” (politička logika – građanski liberalizam). Uspešan rast bogatih i razvijenih ekonomija ukorenjen je u teoriji inovativnog preduzetničkog preduzeća, jer su samo tako razvijena tržišta rada, kapitala i proizvoda posledice ekonomskog razvoja. Tržišna ekonomija je stvaran ekonomski i politički fenomen; ona se oslanja na uspostavljene organizacije i institucije koje dalje razvijaju inovativne sposobnosti kojima je poduprt ekonomski razvoj, a kojim se stvara funkcionalno tržište kapitala, rada i proizvoda (Kobayashi, 2015). Pojednostavljeno, suština tržišta danas je da prikupi proizvode različitih proizvođača u svetu, koji ne mogu biti proizvedeni ispod

Slika 1. Šematski prikaz modela tržišne ekonomije kroz istoriju



Izvor: Bavel, 2019: 9.

postignutog standarda, i da ih prodaje. Međutim, jedino je država ta koja garantuje vrednost sopstvenog novca.

Nekada su postojala dva tipa privrede, i to tržišni, kapitalistički tip privrede i upravljanje privredom na centralnom nivou. Danas, nakon pada Berlinskog zida i osobađanja istočnog bloka, socijalističke privrede su „nestale” i ostao je model tržišne ekonomije. Često se govori da je on u krizi, mada je on u procesu evolucije. Međutim, postoji četiri vrste tržišne ekonomije, i to: 1. Tržišne ekonomije bez državne intervencije (SAD, država se kontoliše cenama i profitom, društvo počiva na principima individualizma), 2. Tržišne privrede sa državnom intervencijom (Nemačka, ekonomija zasnovana na konkurenciji, slobodnoj inicijativi); 3. Tržišne privrede sa preklapanjem državne i privatne sfere uticaja (neke zemlje jugoistočne Azije kod kojih je došlo do preklapanja državnog i privatnog sektora) i 4. Tržišne ekonomije u nastajanju, (novonastajuće tržišne ekonomije, nekada socijalističke ekonomije ili zemlje u tranziciji, koje moraju da uvedu sistem slobodnog tržišta) (Hasse, Schneider, & Weigelt, 2008: 461). Prema Bavelu (2019), kroz istoriju je postojalo šest modela tržišne privrede (pogledati Sliku 1).

Prema Skotu (2006), Adam Smit je bio u pravu kada je rekao da je bitno predvideti suštinsku ulogu vlade, kroz pružanje pravnih regulatornih okvira, mir, relaksirane poreze i podnošljivu administraciju, smatrajući da je to od suštinskog značaja za kapitalizam. Politička ekonomija kapitalizma uzima u obzir vladinu intervenciju na direktan i indirektan način, uz dve već pomenute uloge, administrativnu i preduzetničku. Na primer, direktna intervencija je nacionalizacija preduzeća, ali i indirektna intervencija, menjanje temelja na kojima se odvija neka tržišna transakcija, promena tržišta ili prava i odgovornosti klasa, računovodstvenih pravila i slično. Uspesna kapitalistička država zavisi od uspostavljene ravnoteže između izvršne, zakonodavne i sudske vlasti, kao i nivoa vlasti – savezne, državne ili pak lokalne (Scott, 2006: 2–4). Drugi nivo kapitalizma je institucionalna osnova koja uključuje fizičku (transport i komunikacije) i socijalnu infrastrukturu (obrazovanje, zdravstvo i druge sisteme zaštite), a treći nivo tržišta je onaj gde se kompanije trude da obezbede kapital i rad i izađu u susret potrebama kupaca. Stoga se daje prednost unapređenju produktivnosti kako bi se podigao životni standard stanovništva. Tržišta su prisutna u siromašnim i bogatim zemljama, ali je ključna razlika što razvijene zemlje imaju tržišta koja podržavaju sofisticiranije institucije koje su sposobne za složenije transakcije, što manje razvijene zemlje nemaju. Temelji kapitalizma mogu se predstaviti i na sledeći način. Političke vlasti su uspostavile politike, kako bi uticale na makroekonomiju, na primer, nacionalne države imaju i koriste monetarnu, fiskalnu, socijalnu i industrijsku politiku. Zatim, države upravljaju faktorskim tržištima kao što su zemlja, radna snaga i kapital, kao i proizvodnim tržištima. Potom, država upravlja javnim dobrima koja spadaju u domen fizičke infrastrukture (putevi) i socijalne infrastrukture (škole, zdravstvene i socijalne organizacije). Dakle, država ulaže u fizičku i socijalnu infrastrukturu, a privatni sektor ulaže u proizvode i usluge koji zahtevaju velika ulaganja, iako je otežan povraćaj novca i nadoknađivanje troškova. Politička vlast određuje interakciju između civilnog društva, kulture, ideologije i političke moći. Čak i kada je jedna osoba – jedan glas, politička moć nikada nije podjednako raspoređena. To je zbog ekonomskih aktera (proizvođača i potrošača) koji mogu dozvoliti sebi da kod političkih organa lobiraju za propise koji su povoljniji za njih, istovremeno pomažući političke kampanje, te koristeći iste kao

dodatni izvor uticaja. Na taj način, veće i jače kompanije stižu veću političku i ekonomsku moć (Scott, 2006: 8–9, 11–13, 15).

Međutim, ekonomije u nastajanju suočavaju se sa mnogim izazovima, na primer, sa međunarodnim ekonomskim integracijama kao strateškim izborom. Zemlje poput Kine, Indije i Brazila, kao i zemlje istočne i centralne Evrope uspele su da usklade svoje institucije i da se osposobe za suočavanje sa ekonomskim i političkim izazovima kapitalizma tokom poslednjih trideset godina. Kapitalizam ovih zemalja je usvojio osnovne vrednosti tržišnih ekonomija, koje su oličene u institucionalnim sferama: korporativno upravljanje, finansijski sistem, industrijski odnosi, obrazovanje i obuka, ali i inovacije i implementacija menadžmenta njihove koordinacije. Kako tržišta u nastajanju kasne u pogledu razvoja, postojala su dva načina reagovanja. Jedan način su primenile zemlje istočne i srednje Evrope, koje su prihvatile spolnoekonomsku integraciju, prihvatile direktna strana ulaganja i modernizovale svoje ekonomije. Drugi način je bio zaštita sopstvenih kompanija od izlaganja međunarodnoj tržišnoj konkurenciji, a primer za to su zemlje Višegradske grupe: Češka, Mađarska, Poljska i Slovačka. Vlade tržišta u nastajanju mogu nametati svoje uslove, a na stranim kompanijama je da to prihvate ili ne. Na primer, Kina je nemačkim proizvođačima automobila dozvolila prodaju proizvoda u Kini samo ako osnuju zajedničko preduzeće sa pola/pola (50%/50%) i tako izvrše transfer tehnologije. Uspešnim kompanijama je potrebna ekonomija obima, da bi razvili proizvodne pogone koji su međunarodno konkurentni. To su tržišta Kine, Indije, Brazila i Rusije. S druge strane, tržišta u nastajanju, koja su male ili srednje veličine, imaju manju ekonomiju obima i slabiji položaj tokom pregovora sa stranim multinacionalnim kompanijama. Ona mogu biti interesantna u regionalnom kontekstu, jer mogu nuditi faktore proizvodnje na prihvatljiv način (Nölke, 2018: 269–270, 272–273). Istorijski gledano, bio je manji broj društava koja su koristila tržište kao dominantni sistem alokacije sredstava za proizvodnju i proizvodne faktore: zemlju, rad i kapital. To su bile SAD, Velika Britanija i zemlje Zapadne Evrope⁸. Politička

⁸ To su svojevremeno bili i ranosrednjovekovni Irak, srednjovekovna Italija i zemlje koje su se razvile u kasnom srednjem veku i ranom modernom veku. Interesantno je da se u tim zemljama prvo razvijalo otvoreno društvo, pa tek onda otvorena ekonomija, koja je narušila otvoreno društvo. Ovaj društveno-institucionalni ciklus trajao je tri do četiri veka (Bavel, 2019).

sloboda je došla sa ekonomskom slobodom, jer tržište pruža ekonomsku slobodu, sprečava koncentraciju moći i predstavlja koordinaciju bez prisile. Ovo je naročito bilo prihvaćeno u osmoj deceniji XX veka u Češkoj, Mađarskoj i Sloveniji (Bavel, 2019).

Postoje tvrdnje da se, prema funkcijama tržišta i vlade u ekonomskom razvoju, mogu prepoznati tri tipična modela tržišne ekonomije, i to:

- 1) model slobodne tržišne ekonomije (FMEM), koji ima za tipičnog predstavnika američki model, nastao je u Velikoj Britaniji pod uticajem Adama Smita (*Adam Smith*). Tržišna sloboda podrazumeva da potrošač može da bira između konkurentskih proizvoda i usluga, zatim slobodu proizvođača da pokrene ili proširi posao, podeli rizike i nagrade, slobodu radnika da bira posao ili karijeru, da bira da li će da uđe u sindikat ili menja poslodavca, kontrolu vlade bez uticaja, jer je za pojedinca tržišni sistem glavno sredstvo za prilagođavanje ekonomskom modelu rada. Vladina intervencija je rezervisana samo za posebne slučajeve u industriji, i to u minimalnoj meri. Ovaj model karakteriše slobodna konkurencija, a tržište ima važnu ulogu u ekonomskom razvoju.
- 2) model socijalne tržišne ekonomije (SMEM), koji podrazumeva visok životni standard i kompletni sistem socijalne zaštite. Obuhvata zemlje Zapadne i Severne Evrope, naročito Nemačku, a o njemu će kasnije biti više reči.
- 3) model tržišne ekonomije koji dominira u državama istočnoazijskih zemalja (GMEM), poput Japana i Koreje, gde vlada dominira ekonomskim razvojem sastavljajući planove i kontrolišući neke cene. I o ovom modelu će kasnije biti reči (Zhang & Zhao, 2011: 105–106).

Nadalje, infrastrukturu tržišne privrede čine materijalna, institucionalna i lična infrastruktura. Smatra se da je centralna ideja raznolikosti tržišne ekonomije upravo lična sloboda, koja ima vrednost po sebi, a zatim i kao instrument povećanja efikasnosti ekonomske aktivnosti u cilju povećanja ekonomskog rasta, uz neophodnu konkurenciju. Da bi se izbegle *ad hoc* mere, ekonomska politika treba da sledi konstitutivne i regulativne principe. Ipak, smatra se da ima sektora ekonomije na koje ne mogu da se

primene ovi principi, a to su poljoprivreda, železnički saobraćaj i snabdevanje energijom, te da je tu potrebna državna intervencija da ih uredi. Rast ekonomije treba da bude takav da može da dostigne nadoknadu gubitaka blagostanja prouzrokovanu redistribuiranim merama ili socijalnom politikom (uvek ima onih koji ne mogu da učestvuju u procesu rada, a razlozi su detinjstvo, nezaposlenost, starost, bolest). Postoji mnogo razloga za ostvarenje privrednog rasta u budućnosti, a to su: nezadovoljene potrebe većine stanovništva, neophodnost strukturnih promena i reformi, smanjenje državnog duga, velike količine resursa koje su potrebne za suočavanje sa klimatskim promenama, kao i neuspesima u javnom životu i politici. Uvek je važniji kvalitativni aspekt proizvodnje od kvantitativnog. Održivi razvoj i snabdevanje energijom navode na institucionalne reforme, tehnološki napredak i supstituciju resursa kada je u pitanju organizovanje ekonomskih aktivnosti. Jedna nacionalna ekonomija uvek mora da poštuje principe solidarnosti i mira, te svoj ekonomski rast ne sme ostvarivati na račun eksploatacije tuđih resursa (Buhr, 2009: 4-6).

Indirektni pristup ekonomskom rastu odnosi se na infrastrukturu tržišne ekonomije. Tu je prisutan visok nivo ekonomskih aktivnosti i brzo raspoređivanje resursa. Pod materijalnom infrastrukturom podrazumeva se skup svih zarađenih sredstava, opreme i obrtnog kapitala u privredi, koji služe za transportne usluge, telekomunikaciju, energiju, kao i objekti za očuvanje prirodnih resursa, ali i objekti javne uprave, obrazovanja, istraživanja, zdravstvene i socijalne zaštite. Institucionalna infrastruktura predstavlja skup pravila, poredaka, institucija i organizacija i njihovu integraciju u ustavne principe. Novi termin koji se može uporediti sa ovom vrstom infrastrukture je „ekonomska uprava.“ On podrazumeva strukturu i funkcionisanje pravnih i socijalnih institucija koje podržavaju ekonomsku aktivnost i ekonomske transakcije. Lična infrastruktura razlikuje kvantitativnu komponentu (populaciju) i kvalitativnu komponentu (ljudski kapital). Ljudski kapital igra značajnu ulogu i određen je determinantama obrazovanja i učenja na poslu, istraživanja i razvoja, kroz usvajanje novih znanja i rezultata tehnološkog napretka (izuma, inovacija). Iz toga se zaključuje da je ljudski kapital najvažniji za budući ekonomski rast, jer materijalna (dobra i usluge) i institucionalna infrastruktura (na primer, populacija i obrazovna politika)

zavise od njega. Ljudski kapital određuje ekonomski rast u srednjoročnom i dugoročnom periodu (Buhr, 2009: 9–10, 19). Materijalna infrastruktura ima dve karakteristike. Prva se odnosi na suštinske preduslove ljudskog života. To su potrebe koje su proizašle iz fizičkih i socijalnih potreba ljudi, a mogu se zadovoljiti infrastrukturnim proizvodima (roba i usluga) koji su proizvedeni upotrebom uz pomoć kapitalnih dobara koja su vezana za zemlju. Rezultat materijalne infrastrukture je rezultat povezanosti između ponude i potražnje, te zavisi od fizičkih i društvenih potreba u zemlji. Strana ponuda je određena funkcijom proizvodnje, finansijskom situacijom i organizacionim strukturama (i vlasničkim propisima) proizvođača kao što su industrijska preduzeća i administrativne jedinice. Proizvodne funkcije se odnose na faktore proizvodnje, a to su količina zemljišta, potrebna radna snaga i korišćeni kapital (materijalna infrastruktura). U nekim drugim slučajevima, usluge kapitalnih zaliha mogu se direktno smatrati isporučenim infrastrukturnim proizvodima, a kapitalne zalihe su kapitalni proizvodi prethodnih proizvodnih procesa (npr. putevi). Proizvodi infrastrukture su oni koji zadovoljavaju fizičke zahteve, kao što su voda, uglj, svetlo, zdravlje, fizički rast, fizička zaštita prirode, i socijalne zahteve: sigurnost, informacija, znanje, edukacija, kultura, mobilnost i zaštita okruženja – vazduha. Dugoročno gledano, ekonomski rast ne sme ugroziti ljudsko okruženje. Ipak, dostupnost energije biće ograničavajući faktor rasta svetske ekonomije u budućnosti, a u nekim zemljama je već vidljiv (Uganda). Hrana nije uzeta u obzir jer proizvodnja hrane ne zahteva masovnu proizvodnju, jer mora da zadovolji specifične želje i potrebe kupaca. Drugo, razlikovanje kvaliteta materijalne infrastrukture vrši se na osnovu (ne)dostupnosti infrastrukturnih dobara i usluga pojedinim domaćinstvima ili firmama. Ukoliko objekat iz kojeg se isporučuje proizvod ima visoke fiksne troškove, potrebno je proizvoditi i isporučivati veliku količinu proizvoda/nje kako bi se neutralisali tj. smanjili fiksni troškovi. Zbog toga se često ovakav vid i kvalitet infrastrukture naziva kolektivnim ili zajedničkim dobrima, a njihovo tretiranje je problem zajednice (Buhr, 2009: 12, 14–15).

Lična (ili ljudska) infrastruktura obuhvata broj i relevantna svojstva radnog stanovništva, ponudu radne snage u privredi, zaposlene ili nezaposlene. Odnosno, ona obuhvata stopu stanovništva i stopu učešća u radnoj snazi. Ove dve stope se vremenom

menjaju stopom nataliteta, stopom mortaliteta i migracijama. Važno je voditi računa o ljudskom kapitalu i kvalitetu rada, zasnovanom na ulaganju u opšte obrazovanje i specijalno obrazovanje, učenju iz iskustva, istraživanju i razvoju jer oni čine kvalitativni aspekt lične infrastrukture. U neoklasičnoj teoriji makroekonomskog rasta razdvojeni su kvantitativni i kvalitativni aspekt lične infrastrukture jer se varijable količina rada i ljudski kapital pojavljuju u multiplikovanom obliku.⁹ Stanovništvo čini vitalni deo ekonomskog rasta jer određuje ponudu i potražnju radne snage, koja je zapravo nosilac proizvodnih aktivnosti, a BDP je rezultat ekonomske aktivnosti. Ukoliko se menja starosna struktura stanovništva, to će se odraziti na ponudu radne snage, te tako izazvati efekte u drugim ekonomskim varijablama. Osim toga, pojedinci i porodice su ti koji finansiraju investicije u ljudski kapital. Postoje i ekonomski relevante lične osobine kao što su stepen inteligencije, spremnost za rad, radna motivacija, reakcija na podsticaje, efikasnost delovanja, odgovornost, zdravlje, težnja ka finansijskom uspehu, kreativnost, nezavisnost, težnja za inovacijama. U industrijski razvijenim zemljama veliki broj stanovnika pozitivno utiče na količinu inovacija, čime se povećava produktivnost i povećava ljudski kapital. Najsigurniji pokazatelj povećanja ulaganja u ljudski kapital je porast obrazovanja koje je uticalo na povećanje konkurencije (Buhr, 2009: 28–29). Ljudski kapital takođe uključuje kognitivne sposobnosti (jezičke i analitičke kompetencije, primenu tehnologija i njenih postupaka, tehničko i ekonomsko znanje) i nekognitivne sposobnosti, kao što su pouzdanost, radna disciplina i sposobnost za timski rad. Osobito se pazi na motivaciju i etičke vrednosti zaposlenih. Ljudski kapital kao izvor tehnološkog napretka u XXI veku se formira obrazovanjem (školovanje, stručno usavršavanje), dobrim odgajanjem ličnosti i uma, učenjem iz iskustva (obuka na radnom mestu, učenje radom, opšta radna iskustva) koje daje kvalifikacije postojećoj radnoj snazi, kao i učenjem iz istraživanja i razvoja kao izvora proizvodnog znanja. Načinom na koji se razvijaju sposobnosti, veštine i znanja oblikuje se percepcija pojedinca, a ta percepcija zauzvrat utiče na potragu za mogućnostima i dalje

⁹ Makroekonomski pristup podrazumeva razdvajanje podataka o nacionalnoj radnoj snazi prema njenom obrazovanju, radnom iskustvu i trajanju zaposlenja.

formira motive i podsticaje. Kompenzacija za prethodna ulaganja u ljudski kapital je zarada. Obrazovanje porodice, roditelja i njihov status takođe igraju značajnu ulogu u ekonomskom uspehu dece. To se manifestuje kroz zdravlje dece, etičke vrednosti, podsticajno ponašanje, razvoj kognitivnih sposobnosti dece, socijalno okruženje, najposle stručno usavršavanje (Buhr, 2009: 32–33). Ljudski kapital čini znanje, kompetencije i veštine koje poseduje pojedinac. Ulaganje u ljude podrazumeva da se koncepti vremena i novca poklapaju, formalno obrazovanje se stiče u obrazovnim institucijama, dobijaju se opšta ili specijalistička zvanja. Međutim, obrazovanje obuhvata i drugi vid, a to je neformalno obrazovanje, koje nije vezano za obrazovnu ustanovu a koje utiče na stavove, ponašaje i način mišljenja ljudi. U ekonomskoj teoriji se s vremena na vreme pojave teoretičari koji kažu da su ljudi važan deo bogatstva zemlje. Obrazovanje je budući izvor zarada (satisfakcija), te je investicija u obrazovanje isto kao i investicija u fabrike ili nekretnine (Maksimović, 2004: 30–31).

Ljudski kapital može se definisati kao znanje, veštine, kompetencije i atributi oličeni u pojedincima koji stvaraju lično, socijalno i ekonomsko blagostanje. To je jedna od odrednica ekonomskog rasta (Kunnas, 2016). Ljudski kapital obuhvata kognitivne sposobnosti (lingvističke i analitičke kompetencije, sposobnost primene određenih tehnologija i postupaka, kao i tehničko i ekonomsko znanje) i nekognitivne sposobnosti (pouzdanost, radnu disciplinu i sposobnost za timski rad). Osobine ličnosti kao što su karakter, motivacija i reakcija na podsticaje utiču na kvalitet realizovanih investicija u ljudski kapital. Danas se pod ljudskim kapitalom, kao izvorom tehnološkog napretka, podrazumeva: 1. obrazovanje u najširem smislu, kao porodično obrazovanje i školovanje; 2. učenje iz iskustva, kao obuka na radu i učenje kroz rad; i, 3. učenje iz istraživanja i razvoja kao izvora novih znanja (Buhr, 2009: 32) Svi učesnici u radnom odnosu moraju razmišljati o etičkim posledicama svoga rada. Izazovi poput globalizacije, koja ističe ekonomiju zasnovanu na znanju i tehnološkom napretku, naveli su mnoge privrede da traže nove izvore konkurentne prednosti, a rešenje se tražilo u višim nivoima individualne kompetencije, te ljudi tako postaju "vredna imovina", odnosno ljudski kapital. Akumulacija kapitala utiče na mnoge sektore, odnosno u makroekonomskom smilu

– akumulacija ljudskog kapitala u obrazovanje i obuku utiče na rast zarade pojedinca, produktivnost preduzeća i nacionalnu ekonomiju. U mikroekonomskom smislu, preduzeća ostvaruju konkurentsku prednost tako što obrazovaniji ljudski kapital stvara veću vrednost. Iz tih razloga se može reći da je uticaj ljudskog kapitala podeljen na tri dela: pojedinca (povećanje individualnog dohotka i produktivnosti), organizaciju (kompetencije i konkurentnost) i društvo (sinteza individualne i organizacione perspektive – prethodne dve). Ljudski kapital povećava društvenu svest članova zajednice, što vodi društvenopolitičkom razvoju (Dea-Bong, 2009: 27–30). Menadžment ljudskih resursa se odnosi na politike, prakse i elemente koji utiču na njihove stavove i radnu uspešnost (Noe i dr, 2006: 4). Menadžment ljudskih resursa može se definisati kroz nivoje aktivnosti, i to strateški, menadžerski i operativni (Ivancevic & Konopaske, 2013: 47).

Dakle, jedan ekonomski poredak sastoji se od bezbroj odvojenih aktivnosti, koje mogu biti uređene kao slobodne, nešto kao „nevidljiva ruka tržišta”, ili mogu podlegati nekoj regulaciji (Richardson, 1995: 1489–1492). Prema modernom shvatanju, tržišna ekonomija može funkcionisati samo u tržišnom društvu, i tako oni skupa čine jedinstvenu složenu strukturu. Međutim, razne vrste kapitalizma razlikuju se tokom istorije, ali i na različitim mestima u današnje vreme; primeri za to su Severna Evropa, Japan i SAD (Cunningham, 2005: 131). Može se slobodno reći da je trijumf tržišne ekonomije i sistema nad planskom ekonomijom jedan od najvećih događaja XX veka. Kao simbol toga istaknut je pad Berlinskog zida 1989. godine. Za trijumf tržišne ekonomije postoji sledeće objašnjenje: prvo, mehanizam cena se pokazao kao bolji vodič za raspodelu resursa od centralnog planiranja – „cene kao signal” daju efikasnu distribuciju radne snage, kapitala i drugih resursa; drugo, tržište se pokazalo kao najbolji regulator selekcije i konkurencije, putem kojeg se ekonomija prilagođava promenama. Tržišna ekonomija bolje koristi nove ideje i bolje uklanja neuspešna preduzeća; i treće, difuzija političke i ekonomske moći. Dakle, suština je da ekonomski rast traži preduzetničku energiju, fokus na stvaranju bogatstva, a ne prisvajanja bogatstava drugih ljudi. Međutim, danas postoji snažna tendencija da se privatna koncentracija ekonomske moći pojačava (Kay, 2010: 7–8, 11–12).

1.1. Globalizacija i međuzavisnost

Globalizacija i međuzavisnost u svetu su danas nerazdvojni. Globalizam u sebi obuhvata različita shvatanja globalizacije. „Globalizam je dominantna ideologija i subjektivitet koji je povezan sa različitim istorijsko-dominantnim formacijama globalnog širenja” (Globalizam, 2020). Pravi se razlika između različitih globalizama, na primer tržišnog globalizma (ideologija neoliberalizma) ili džihad globalizma. Postoji i stanovište suprotno tome koje globalizam objašnjava kao povezanost sveta mrežnim vezama koje prevazilaze međukontinentalne udaljenosti. Globalizam je jednostavno prostorno proširenje društvenih odnosa širom sveta. Iz toga proizlazi da je globalizacija danas povezan sistem materijalnog i finansijskog kapitala, elektronskih „ratova” i kulture elektronskog emitovanja. Ranije značenje globalizacije je upućivalo na pojedince kao nosioce ranih imperijalnih težnji pojedinih društava, a to su bili trgovci na putu svile i ratnici. Tako je globalizacija slojevit i neujednačen proces koji se kontinuirano menja (James, 2006: 27–28). Globalizam i globalizacija imaju istu dugu istoriju.

Naime, globalizacija je do sada prošla kroz tri faze. „Sam pojam globalizacije potiče još od XVI veka kada se rađa moderan svetski sistem rada. To je ujedno i prva faza globalizacije u kojoj je došlo do formiranja država na osnovu Vestfalskog mira koji je istakao suverenitet država. Osim toga, došlo je do razvoja zanatstva, javili su se i prvi začeci bankarskih poslova u feudalizmu. Sledeća faza globalizacije je počela industrijskom revolucijom i ekspanzijom industrijalizma, i tada je započela modernizacija nacija. Formirani su ugovorni odnosi na kojima se zasniva vladavina prava, a bilo je poželjno uvećanje ličnog bogatstva. Došlo je i do snažnog razvoja individualiteta: autonomije i inicijative, de-centralizacije moći države i pojave autonomnih društvenih grupa, tj. do uspona pojedinih socijalnih grupa: snažne aristokratije, brojnog seljaštva, malobrojne ali moćne klase gradskih trgovaca i zanatlija, a potom i snažne radničke klase. Treća faza podrazumeva period nakon završetka hladnog rata i pada Berlinskog zida 1989. godine; poznata je kao turboglobalizam. Tada zapravo počinje novi ritam globalizacije, nova brzina, poznata i kao „Novi svet” država. U ovoj fazi globalizacije, sa povećanjem broja

multinacionalnih kompanija radna snaga je u velikim seobama, te su tako postali poznati korporativni migranti, ali i oni migranti van korporacija koji su u potrazi za poslom i boljim načinom života. S druge strane, zemlja i prirodni resursi su najmanje mobilni, ali su zato proizvodnja i trgovina najrazvijeniji u ovoj fazi globalizacije. Ekonomska povezanost sveta je prisutna kroz velike američke, evropske i japanske kompanije, koje su postale globalne, „bezdržavne“, ali i kroz međuzavisnost svih država (Pečujlić, 2002: 27, 38–40, 61). Prisutan je i ekonomski monopol tih kompanija, kao i njihove fuzije zbog osvajanja tržišta jer su vođene profitom i ekspanzijom. Globalizaciju nije lako definisati. Prema jednoj od definicija globalizacije, njen današnji smisao je u širenju, produbljavanju i ubrzavanju svetske međuzavisnosti u svim aspektima modernog i društvenog života, „od kulture do kriminala, od finansija do duhovnosti.“ Ono što svakako karakteriše današnju fazu globalizacije je da je ona poslednji stupanj internacionalizacije koji u sebi obuhvata i pojam regionalizacije i široku ekspanziju. To je čini specifičnijom u odnosu na ranije faze (Pečujlić, 2002: 50–51). „Globalizacija je proces koji u sebi nosi transformaciju socijalnih odnosa, tokova, mreža aktivnosti, interakcije i moći u transkontinentalnim ili međuregionalnim razmerama. Ona uključuje, prvo – širenje društvenih političkih i ekonomskih aktivnosti van granica jedne zemlje, regiona ili kontinenta; drugo – njeno značajno obeležje je intenziviranje, povećanje ili povezanost trgovinskih tokova, investicija, finansija, migracija, kulture; treće – dovodi do povećanja i ubrzanja globalnih procesa i interakcija, komunikacije, povećava difuziju ideja, roba, informacija, kapitala i ljudi; i četvrto – dolazi do međupovezanosti između udaljenih događaja.“ (Maksimović & Petrović, 2017: 211).

Globalni svet međuzavisnosti čine tehničko-informatička revolucija i globalna ekonomija, globalna kultura i transnacionalni politički režimi (transnacionalne korporacije sa svojim filijalama), a pored toga pojavile su se nadnacionalne organizacije kao što su Svetska banka, Međunarodni monetarni fond i Svetska trgovinska organizacija. Dok prve dve institucije regulišu oblast međunarodnih finansija, treća reguliše polje međunarodne trgovine. Tu su još i Savet bezbednosti, zatim Ujedinjene Nacije, kao i Grupa sedam - G7. Tako se svet suočava sa ekonomskim, društvenim, političkim,

kulturnim, verskim i pravnim pojavama, i sve su one međusobno povezane na složen način. Poslednjih tridesetak godina proces globalizacije kombinuje univerzalnost i nastojanje da se ukinu nacionalne granice, s jedne strane, s posebnosti, lokalnom različitosti, etničkim identitetom i vraćanjem vrednosti zajednice, s druge strane. Ovakav proces globalizacije prate porast nejednakosti među klasama, nejednakost između bogatih i siromašnih zemalja, prenaseljenost, ekološke katastrofe, etnički sukobi, masovne migracije na međunarodnom nivou, pojava novih država i propast starih, sve veći broj građanskih ratova. Neophodno je istaći da se danas međuzavisnost i povezanost (sveta) javljaju kao potreba i neophodnost. Iako je nepobitna činjenica da je svet polarizovan na razvijeni sever i manje razvijeni jug, takođe je nepobitna činjenica da se ljudi ne povezuju više samo kroz pripadnost teritoriji, lokalni milje ili rodbinske veze, već se to dešava i kroz „univerzalnu međuzavisnost.“ Pretpostavlja se da je strateški interes korporacija ovladavanje svetskim tržištem, kao i kontrola prirodnih i ljudskih resursa, politička i ekonomska dominacija, a uz to vojna i informatička dominacija. Ipak, neophodno je istaći da niko nema ekskluzivno pravo na dominaciju, te se opravdano postavlja pitanje koliko i same zemlje doprinose takvom stanju (ne)razvijenim zakonima i slabim institucijama (Maksimović i dr., 2017: 212–214). Ona je danas najviše globalizacija korporativnog i finansijskog kapitala, dakle tržišta, a ne države. Ona upućuje na to da država mora da nastavi da sprovodi svoje javne politike, ali novim sredstvima (Held & McGrew, 2017). Ukratko rečeno, globalizacija se može posmatrati kao proširenje, intenziviranje, ubrzanje i rastući uticaj svetske povezanosti. Dakle, globalizacija predstavlja jedan od načina prilagođavanja promenama. Danas se moć države može označiti i u terminima „sposobnost upravljanja“, „kapacitet društva“ i „kvalitet institucija.“ Postavlja se pitanje koje su to institucije koje imaju ključni značaj za ekonomski razvoj i kako bi trebalo da budu organizovane? Izdvojila su se četiri aspekta državnosti koja su međusobno povezana, a to su: 1. koncepcija organizacije i menadžmenta, 2. projektovanje političkog sistema, 3. osnova legitimnosti, i 4. kulturološki i strukturni faktori (Fukujama, 2007: 34).

Globalizacija se različito tumači, ali u svakom slučaju ona je fenomen koji opisuje modernu međunarodnu podelu rada.

Odlikuje je: 1. visok stepen otvorenosti tržišta roba i usluga, 2. internacionalizacija proizvodnje (multinacionalne kompanije), 3. integracija finansijskih tržišta širom sveta, 4. povećanje međunarodnih migracija. Danas su internacionalne ekonomske aktivnosti ispred nacionalnih. Glavni razlozi za to su liberalizacija trgovine i kapitala od kraja Drugog svetskog rata naovamo, kao i tehnološki razvoj koji je doveo do širenja informacija i smanjenja mnogih troškova. Posledice globalizacije prevazilaze ekonomska pitanja. Globalizacijom potrošač dobija dostupnost međunarodno proizvedenim robama, a proizvođač dobija novu šansu za obrt, ali i izloženost međunarodnoj konkurenciji. I u materijalnom i u monetarnom sektoru ekonomije globalizacija je doprinela međunarodnoj međuzavisnosti. Postoje mnoge tvrdnje da je globalizacija odgovorna za jaz između siromašnih i bogatih zemalja. Međutim, ako zemlje ne učestvuju u globalizaciji one ne mogu da budu deo globalnog uspeha, jer zaostaju u svetu na skali prihoda. Odgovor na izazov globalizacije krije se u mogućnosti zemalja da uvećaju individualnu spremnost da se prilagode i stvore uslove za mobilnost (međunarodne organizacije). Zato je neophodno uspostaviti kvalitet, odnosno stručno osposobljavanje i obrazovni sistem, ali i stvoriti mogućnosti za istraživanje i razvoj. To su izazovi koji su neophodni u visokorazvijenim nacionalnim ekonomijama u globalnom kontekstu konkurencije. Početkom desete decenije XX veka odgovor na globalne izazove viđen je u stvaranju regionalnih integracionih sporazuma. To zapravo znači da je globalnu svetsku ekonomiju zamenio jedan oblik mreža regionalnih ekonomskih zona koje imaju u fokusu multilateralne odnose (Zweig, 1980: 241–242; Hasse et al., 2008). Globalizacija je privukla rad koji nije zaštićen socijalnom državom, kao i stanovništvo koje je želelo da iskoristi nove mogućnosti i prevaziđe ekološka i druga ograničenja (Cunningham, 2005). Ipak, globalizacija je usporena nakon 2008. godine, a odgovor na pitanje šta će biti nakon globalizacije dali su japanski naučnici u devetoj deceniji XX veka, pod terminom globalna lokalizacija, tj. glokalizacija. Glokalizacija znači da su najbolja preduzeća uspeła da se održe, da izgrade svoje poslovne aktivnosti globalno sa kompletnim razvojem proizvoda, ali da sopstvenu proizvodnju i servis za kupce prilagode regionalnim i lokalnim uslovima i zahtevima (Helling, 1993: 16).

1.2. Liberalizam i ekonomska liberalizacija

Pojam koji je danas gotovo nemoguće posmatrati bez globalizacije jeste liberalizacija i uglavnom se posebno ističe kada se misli na ekonomsku liberalizaciju. Liberalizacija je smanjenje ili ukidanje ograničenja na nešto, obično se vezuje za ekonomski ili politički sistem, a najčešće podrazumeva liberalizaciju trgovine i liberalizaciju društva. Prema jednoj od definicija, liberalizacija trgovine predstavlja uklanjanje ili smanjenje trgovinskih barijera kako se ne bi ugrozio slobodan protok roba i usluga iz jedne zemlje u drugu. To podrazumeva ukidanje carina, ali i netarifnih barijera. Liberalizacija podrazumeva dopuštanje više slobode u zakonima, sistemima ili mišljenjima. Ovde se može svrstati liberalizacija stavova u društveno-kulturnim vrednostima. Naime, liberalizacija je pojam koji nije novijeg datuma. Liberalna misao prvobitno se pojavila u Holandiji i Engleskoj, čiji su predstavnici u drugoj polovini XVII veka bili Džon Lok (*John Locke*) i Adam Smit, i zasnivala se na ideji verske slobode. Razvoj liberalizma kao ideologije vezuje se i za Francusku revoluciju iz 1789. godine. Dakle, u XVIII veku je došlo do razvoja liberalne misli u kontinentalnoj Evropi i Francuskoj, gde su mnogi vodeći mislioci dali svoje tumačenje osnovnih ideja liberalizma. Ti mislioci su bili Žan Žak Ruso (*Jean Jacques Rousseau*), Fransoa Volter (*François M. A. Voltaire*), Deni Didro (*Denis Diderot*), Baron Holbah, Pol Anri Ditrih (*Paul Henri Thiry d'Holbach*), Klod Adrijan Helvecijus (*Claude Adrien Helvétius*), Etjen Gabrijel Moreli (*Étienne-Gabriel Morelly*), Gabrijel Bono de Mabli (*Gabriel Bonnot de Mably*). To je „individualistička ideologija” jer polazi od pojedinca i vere u to da je on u mogućnosti da menja, a to proizlazi iz njegove potrebe da menja. Privatna svojina, odnosno vlasništvo pojedinca ili korporacija, je još jedna od njenih odlika koja ukazuje da njen vlasnik ima pravo da je koristi, razmenjuje ili vrši kontrolu nad njom. Zatim, jedna od ključnih tvrdnji liberalizma je „minimalno države”, što znači minimalan upliv države u tržište, a država jaka tek toliko koliko je potrebno da obezbedi mir i sigurnost. Država je van ekonomije i stoga se liberalna ekonomija smatra slobodnom tržišnom ekonomijom, a ne centralističkom. Liberalizam se zalagao za vladavinu prava, te time nije uspostavljena socioekonomska jednakost. U XIX i XX veku samo su dalje razrađivane ideje liberalizma, a iznedrile su zakonodavnu,

sudsku i izvršnu vlast koje su potpuno odvojene, zatim individualni razvoj talenata, sposobnosti i interesa, privatno vlasništvo i jake institucije (vladavinu nepristrasnih zakona i neutralnog sudstva) (Maksimović i dr., 2017: 214–219; Lakićević, Stojanović, & Vujačić, 2007: 12–19).

Dakle, liberalizam je politički i ekonomski koncept, a postao je popularan tokom XIX veka. Od svog postanka naovamo, država je odgovorna za zaštitu građanskih prava i sloboda. Aristotel kao preteča liberalizma vidi čoveka kao „*zoon politikon*“, kao društveno biće koje je deo političkog sistema čije su karakteristike sloboda pojedinca i jednakost. Rani liberalni pokret s početka XVI veka oslikan je sa epohom prosvetiteljstva i renesanse u delima Džon Loka (1632–1704), Dejvida Hjuma (*David Hume*, 1711–1776), Adama Smita (1723–1790), koji su izvršili tranziciju liberalizma u klasični politički liberalizam do kasnog XVIII i u XIX veku¹⁰. Nemački liberalizam se zasniva na doprinosu Imanuela Kanta (*Immanuel Kant*), Johana Fihtea (*Johann Gottlieb Fichte*), a francuski liberalizam na idejama trojstva zakonodavne, sudske i izvršne vlast koju su zastupali Volter, Ruso i Šarl-Luj Monteskije (*Charles-Louis de Secondat Montesquieu*). Deklaracija o ljudskim pravima u Francuskoj 1789. godine označila je početak liberalnog kapitalizma u toj zemlji. Krajem XIX veka došlo je do opadanja liberalnih stranaka, jer radnički pokreti slabe liberalizam. Za vreme Prvog svetskog rata i posle, odvojeni su ekonomski i politički liberalizam, a ovaj potonji je pretvoren u politiku intervencija i protekcionizam. Posebno su Ludvig fon Mizes (*Ludwig von Mises*) i Maks Veber (*Maximilian Max Weber*) razvili intelektualne osnove liberalizma sa širokim spektrom ideja i vrednostima socijalne tržište privrede. To prerasta u ordoliberalnu Frajburšku školu, koju čine Valter Ojken (*Walter Eucken*), Vilhelm Repke (*Wilhelm Röpke*), Alfred Miler-Armak (*Alfred Müller-Armack*), Franc Bom (*Franz Böhm*), Aleksandar Ristov (*Alexander Rüstow*), Ludvig Erhard (*Ludwig Erhard*) i drugi, koji su učinili da vrednosti liberalne politike i ekonomskog poretka postanu deo modernog ekonomskog sistema u Nemačkoj kroz socijalnu tržištu privredu. Ordoliberalna škola je za stari liberalizam uvela naziv paleoliberalizam, koji čini minimum mešanja države bez socijalne komponente, modela poželjnog u vreme

¹⁰ To je sadržano i u delu Alfreda Miler-Armaka kroz vladavinu prava.

procvata kapitalizma u XIX veku, a i time je napravila razliku od klasičnog liberalizma. Fridrih fon Hajek (*Friedrich von Hayek*) je svoje učenje zasnovao na ideji spontanosti i evolucije, a Karl Poper (*Karl Popper*) na konceptu „ekspanzivnog ili otvorenog društva” i liberalno-demokratskog ustava. Ideju o društvenom ugovoru oživljavaju Džon Rols (*John Rawls*), Robert Nozik (*Robert Nozick*) i Džejms MekGil Bukenen (*James McGill Buchanan*). Čikaška škola, čiji je član Milton Fridman (*Milton Friedman*), takođe je imala jaku neoliberalnu tendenciju (Hasse i dr., 2008). Zbog ovih tvrdnji može se smatrati da se moderni liberalizam razvio iz socijalno-liberalne tradicije, čiji je fokus bio na otklanjanju prepreka lične slobode, a uključivao je siromaštvo, nejednakost i bolest, kao i diskriminaciju i nemogućnost obrazovanja, koje se sa ekspanzijom kapitalizma povećavaju, a mogu se smanjiti samo direktnom državnom intervencijom. Od njegove pojave krajem XIX veka pa sve do sredine XX veka ovo je bilo oličeno kompenzacijama za radnike, javnim finansiranjem škola i bolnica, propisima o radnom vremenu, kao i obuhvatanjem socijalnih usluga širokog spektra. Od osme decenije XX veka oživljava se ideja neoliberalizma, dolazi do pojave liberalnih partija u Evropi, odnosno neoliberalizma kao političke sile (Smith, 2019).

Ekonomski liberalizam zastupa tezu da se ekonomski sistem neke zemlje mora temeljiti na kapitalizmu, na načelu *laissez-faire*-a i privatnim sredstvima za proizvodnju, slobodnom tržištu koje bi kao takvo moglo da bude konkurentno, kao i slobodnoj trgovini¹¹. Oslobađanje tržišta od državne intervencije u drugoj polovini XX veka donelo je značajne pomake u deregulaciji i liberalizaciji trgovine. Sama liberalizacija trgovine napredovala je kroz potpisivanje niza sporazuma o slobodnoj trgovini, kao što su Opšti sporazum o carinama i trgovini (*The General Agreement on Tariffs and Trade – GATT*), Jedinstveni evropski akt iz 1986. godine (*The Single European Act of 1986*) i Sporazum o slobodnoj trgovini u Severnoj Americi (*The North American Free Trade Agreement – NAFTA*) iz 1992. godini. Uz to, finansijska tržišta takođe su oslobođena uplitanja države. Dalji napredak u liberalizaciji beleži se i sa Organizacijom za ekonomsku

¹¹ Nakon liberalizma sledio je neoliberalizam, čiji je glavni predstavnik i teoretičar Robert Nozik (1939-2002). Njegovo najpoznatije delo je "Anarhija, država i utopija" (*Anarchy, State, and Utopia*), objavljeno 1974. godine.

saradnju i razvoj (*Organization for Economic Cooperation and Development* – OECD).

Danas liberalizacija predstavlja jedan od tri „stuba“ Vašingtonskog konsenzusa, pored privatizacije i globalizacije. Inače, sam Vašingtonski konsenzus je mnogo širi koncept, prvobitno osmišljen kao set mera, odnosno program za rešavanje problema zemalja Latinske Amerike, ali je ubrzo bio prihvaćen kao način rešavanja problema svih zemlja u razvoju. Sredinom osamdesetih godina XX veka u Vašingtonu su ga potpisale države koje čine jezgro svetskog sistema. Vašingtonski konsenzus je poznat kao neoliberalni, a odnosi se na budućnost svetske ekonomije, razvojnu politiku i, posebno, na ulogu države u takvoj ekonomiji. Sam Konsenzus nije na isti način odredio sve dimenzije globalizacije, ali je na sve njih uticao i donekle odredio njene dominantne odlike. Međutim, on je danas relativno oslabio zbog sukoba unutar razvijenih zemlja i njihovih tabora, ali i određenih otpora koje su pojedine države pružile. U međuvremenu su nestali duboki politički sukobi suprostavljenih strana Istok-Zapad, te se razvila međuzavisnost, saradnja i regionalne integracije. Prema De Soza Santosu (*Boaventura de Sousa Santos*), današnji ratovi su malog obima, slabog intenziteta i, kao po nekom pravilu, vode se na periferiji takozvanog „svetskog sistema.“ Stoga se sadašnji period naziva razdobljem postvašingtonskog konsenzusa. Primeri koji čine izuzetak potvrđuju da je moguć razvoj u duboko globalizovanom i liberalizovanom svetu, a ti primeri su Japan, Kina i još neke azijske zemlje, kao što su Južna Koreja i Tajland. Ove zemlje nisu slepo sledile pravila Vašingtonskog konsenzusa, već su se trudile da putem rigorozne štednje, zdravih investicija (između ostalog i investicija u obrazovanje) i državno usmeravane industrijske politike ostvare odlične rezultate i postanu „jedna ekonomska energana“ (Maksimović i dr., 2017: 214–216; Štiglic, 2002: 104). „Istočnoazijske zemlje su se liberalizovale postepeno. Prvo su stvorile efikasna preduzeća koja su bila efikasna u nekoliko zemalja, tj. stekla regionalnu konkurentnost, a zatim su ih osnaživala za međunarodnu konkurentnost, dok je na snazi bila izvozna strategija. Zadržana je socijalna kohezija koja je dala određenu notu stabilnosti i bila pogodna za investiranje i rast. Na taj način vlada je pomogla da se tržišta oblikuju i usmeravaju, a onda ih polako prepustila oštroj konkurentskoj borbi. Osim toga, prosperitet i razvoj nisu bili

isključivo delo uskih ekonomskih i političkih elita, već delo radnih timova koji su se omasovljavali. Tako je uz pomoć radne etike, umešnosti, obrazovanja, discipline, relativno jeftine radne snage, ali i odlučnosti i rešenosti njihovih vlada postignut ekonomski rast i razvoj“¹² (Maksimović i dr., 2017: 216).

Liberalizam je bio povezan s političkim neuspesima u drugoj i trećoj deceniji XX veka i s Velikom krizom 1929. godine. Tada je zvanično usvojen termin liberalizam, a danas u XXI veku to značenje je izmenjeno. Prvobitno je opisivao ideologiju slobodne trgovine i slobodnog tržišta. Međutim, ni liberalizam hladnog rata nije potrebno idealizovati, mada je „postneoliberalni“ liberalizam pokušao upravo da imitira liberalne principe hladnog rata. Naime, oblik posleratne politike¹³ koji se naziva „politika konsenzusa“ je pragmatičan oblik i nije bio samo stvar subjektivne deradikalizacije u postideološkom dobu. Ovaj oblik politike počiva na nizu institucionalnih inovacija i pratećih normativnih opravdanja, što konkretno znači da su zapadnoevropske političke elite oblikovale ograničen oblik demokratije (s nepoverenjem u tradicionalni parlamentarni suverenitet). To je bila nova vrsta demokratije, a institucije su bile zasnovane na izrazito tradicionalnim i antiliberalnim moralnim i političkim stavovima. Tako su verski i tradicionalni prirodni zakoni doživeli veliku renesansu nakon Drugog svetskog rata, jer su služili kao zaštita od relativizma, ali i nihilizma koji je karakterisao fašizam. Ovi prirodni zakoni označili su povratak na nešto moralno, intelektualno i „sigurno poznato“, što se najbolje može opisati kao novi balans demokratskih i liberalnih principa. Ipak oko 1946. godine odbačen je liberalizam kao oblik materijalizma i individualizma (shvaćen je kao egoizam). Tada u Evropi nije bilo sukoba liberala s crkvom. U epohi liberala hladnog rata postojali su umereni skeptični intelektualci, govorilo se o L-svetu („*L world*“) koji je označavao nesputani kapitalizam i konotacije sekularizma još od kraja XIX i početka XX veka. L-svet je angloamerički fenomen, ali nije imao mnogo pristalica u kontinentalnim evropskim zemljama. Izuzetak su bili Rejmon Aron (*Raymond Aron*) u

¹² Ono što je u klasičnoj antici bio Mediteran, u modernom dobu Atlantik, u dobu posle pada Berlinskog zida je Pacifik (Japan i Kina).

¹³ Posle Drugog svetskog rata (prim. autorke).

Francuskoj ili Norberto Bobbio (*Norberto Bobbio*) u Italiji. Kao i Veber, oni su naglašavali tragične posledice vrednosnog pluralizma. Liberali hladnog rata zagovarali su neku vrstu „mešovitog režima.” Berlin je modifikovao svoje stavove dopuštajući da pluralizam podrazumeva liberalizam ne kroz logičke, već psihološke veze. Vrednosni pluralizam tumačio je individualne slobode, shvaćene kao negativne slobode. Hajekovi sledbenici Vilhelm Repke i Aleksandar Ristov gledali su na hrišćanstvo i kulturne tradicije kao nadoknadu za moralnu štetu koje tržište može izazvati. S druge strane, Berlin, Aron i Poper nikada nisu zagovarali takve oblike kompenzacije sagledane kroz čežnju za sigurnošću, već su više verovali u pojedinačna ljudska bića nego libertarijanci koji su se oslanjali na Hajekova i Repkeova učenja. Hladni rat je bio očigledno politički angažovan oblik misli. Nastojao je da preuzme intelektualno-političku borbu neprijatelja koji su bili militantni. Njihova umanjena tolerantnost nije im dala da postanu liberali. Neoliberali koji su napali posleratnu politiku, pa čak i hladni rat, nisu želeli pragmatizam, već su tražili krute modele političkog i ekonomskog poretka (Müller, 2014: 14–22).

Kada se pojavio Kejnsov (*John Maynard Keynes*) makroekonomski pristup, bio je nov u liberalnom okruženju. Inače, Kejns je bio prvi ugledni liberalni ekonomista koji je dao odgovore na krizu i *laissez-faire* liberalizam XIX veka. Kejnsov uticaj bio je ogroman, čak se nekome činilo da se vraća Šumpeterov (*Joseph Schumpeter*) tradicionalni kapitalizam. Nakon Drugog svetskog rata država je bila subjekt i u Nemačkoj koja se preobražavala, Francuskoj Narodnog fronta i SAD sa sistemom preferencija. Društveni liberalni koncept bio je distanciran od fašizma i socijalizma, ali i planska ekonomija je videla pretnju u Kejnsu. Iako se Kejns nije zalagao za ukidanje kapitalizma, težio je punoj zaposlenosti, blagostanju i povećanju investicija, smatrali su njegove teorije kao kontradiktorne kapitalizmu. On se zalagao za privremenu intervenciju, za vraćanje na tržište kada se oporave privrede. Međutim, neoliberalna teorija je kritikovala Kejnsa, njegovu državnu intervenciju, mada su kapitalisti i dalje bili osigurani, kao i političke institucije. Intervencija je podrazumevala sistemsku konkurenciju, a argument mu je bio da država blagostanja stvara nova tržišta kroz masovnu potrošnju, što su prihvatile velike korporacije. Velika inovacija u liberalizmu XX veka je što se

nauka izdvaja, te intelektualci moraju imati naučnu potvrdu da bi mogli doći do istine. Dakle, intelektualci moraju biti naučnici jer bez naučnog legitimiteta borba za tumačenje društvenih procesa više se ne može dobiti. Na primer, Poper je jedan od najuticajnijih teoretičara nauke, Hajek i Kejns su naizgled imali nespojive ideologije, a održan je primat njihovih ideja. Na primer, Hajekove tvrdnje su bile bez ikakvih empirijskih osnova, a uspeh su doživele u osmoj deceniji XX veka jer je uvideo promene koje su bile na pomolu. Politička i ekonomska praksa ne moraju da se poklapaju sa shvatanjem onih koji ih vode. Tako je Karl Polanji (*Károly Polányi*) početkom XIX veka ocenio da je „kapitalizam došao nenajavljen.” U vremenima krize vladajuća elita modifikuje svoje stavove, te neoliberalizam ne ukazuje na racionalnost već se traži strategija u „ansamblu” konkurentnih interesnih grupa. Pred kraj XX veka uočen je porast neoliberalizma na polju političke ekonomije i mikroekonomije, a tržište je potkopano jer je sve protiv makroekonomije (Jürgen, 2005: 25–32, 37–38).

Međutim, proizvodi klasičnog liberalizma su blagostanje i slobode, koji su neodvojivi od poštovanja zakona i slobodnog preduzetništva. U liberalizmu svaki pojedinac može biti slobodan da misli, govori i piše kako želi, da veruje i mirno živi svoj život kako želi. To isto znači da je svaki pojedinac odgovoran za svoje ponašanje. Suština vladavine zakona, ali i njen kvalitet je što pokušava u najvećoj mogućoj meri da smanji proizvoljnosti i moć onih koji upravljaju političkim režimom. U klasičnom liberalizmu ističe se nerazdvojna veza između slobode pojedinca i prava na privatnu svojinu; ono što čovek proizvede pošteno i mirno vlastitim naporima ili stekne dobrovoljnim aktima razmene s drugima, treba s pravom smatrati njegovom. Civilno društvo je mreža dobrovoljnog i mirnog udruživanja, a čine ga posredničke institucije između moći države i izolovanog pojedinca, kojim pomažu u ekonomskim, socijalnim, kulturnim i duhovnim aspektima života. Gde se poštuje vladavina prava, stvaralačka energija čoveka je oslobođena. Svaki čovek je slobodan da koristi svoje znanje u sopstvene svrhe, ali i da to znanje primeni na načine koji služe ciljevima drugih u društvu (Ebeling, 2018).

Istorija liberalizma i neoliberalizma kao političke i ekonomske ideologije u Evropi od druge decenije XX veka, dakle u poslednjih sto godina, dosta je proučavana. Već nakon Prvog svetskog

rata rekonstrukcija liberalizma podrazumevala je viši stepen organizovanja, čak i institucionalizaciju. Za vreme Velikog rata i u toku krize 1917–18. zapadne zemlje prekinule su vezu između pojma liberalizma i njegovog istorijski utvđenog značenja. U širem javnom, političkim i intelektualnom shvatanju, koncepti progresa, rasta, čak i slobode bili su odvojeni od liberalizma. Za njega su se vezivali inflacija, masovna nezaposlenost, rat, kriza, *laissez-faire* i ekonomska katastrofa. Iz tog razloga se zaključilo da se mora rekonstruisati pojam i jezgro liberalizma kao političkog i ekonomskog koncepta. Ali i poretka. Učesnici u rekonstrukciji bili su ne samo ekonomisti i političari, već advokati, filozofi i sociolozi, ali i privrednici, novinari. Do treće decenije XX veka bilo je očigledno da čoveka vode normativne naredbe, ekonomija je njihov deo, a ljudska akcija je neophodna za promenu te ekonomije, politike i društva. Tada je institucionalizacija postojala na nacionalnom nivou. Međutim, od treće decenije o institucionalizaciji i rekonstrukciji se može govoriti i na nacionalnom i na transnacionalnom nivou. U slučaju transnacionalne rekonstrukcije liberalizma, od tridesetih godina prošlog veka bili su važni Liga naroda (*League of Nations*), kasnije i Ujedinjene nacije (*United Nations*), zatim nacionalna i međunarodna udruženja, istraživačke institucije, časopisi, ali i nacionalne stranke, vlade i parlamenti, koji su odigrali presudnu ulogu za davanje legitimiteta i uticaja. Mada ovde postoji nacionalni uticaj na transnacionalni nivo, postoji i obrnuto. Na primer, u slučaju Lige naroda britanski uticaj se nedvosmisleno osećao. Nedavno je otkriven uticaj Mont Pelerin društva (*The Mont Pelerin Society - MPS*) na Skupštinu i rasprave o nacionalnim politikama. Ali tada su nacionalni i transnacionalni uticaji shvatani kao komplementarni. Cilj je bio da se prihvati terminologija liberalizma. U tom cilju objavljivane su knjige koje su trebale da utiču na raspravu o liberalnoj ekonomiji i politici. Još tada se gledalo na liberalnu ekonomiju i politiku kao na globalno pitanje. Iz tih razloga tada, Liga naroda, Rokfeler fondacija (*Rockefeller foundation*) i Karnegi zadužbina za međunarodni mir (*Carnegie Endowment for International Peace*) istakle su se da obezbede transnacionalno institucionalizovanu mrežu između pojedinca, organizacije i nacionalnih naučnih institucija, sa fokusom na to da podrže „globalni kapitalizam i svetski mir.“ U mnogim zemljama su istraživačke institucije osnovale nove

discipline političkih nauka, kao i međunarodne studije. Ove institucije su olakšale nacionalnu saradnju i akademsku profesionalizaciju unutar specifičnih oblasti. Ipak, ključna uloga je bila da ekonomisti, političari i intelektualci razviju i distribuiraju normativni pogled i vizije, naučne i političke prakse liberalnog kapitalizma. Njihova uloga je bila ključna za rekonstrukciju liberalizma posle 1945. godine, zahvaljujući disperziji institucionalnih i međuljudskih odnosa. Analizirani su i procesi u kojima je liberalizam rekonstruisan nakon Drugog svetskog rata i te vrednosti su ostale do danas. Tada izraz liberalizam nije bio popularan kao koncept. Iz tih razloga predložen je izraz neoliberalizam, koji je podrazumevao novi oblik tržišne ekonomije i demokratije, reinterpretaciju kapitalizma i liberalizma. Međutim, u nemačkom slučaju često je korišćen izraz „*Wirtschaftsordnung*“ (*ekonomski poredak - kao propisi zajednice*), kako bi se izbegao izraz kapitalizam. Posleratna rekonstrukcija koncepta liberalizma bila je proces ispunjen tenzijama i konceptualnom nesigurnošću, a to je trajalo do sredine šeste decenije XX veka. Liberalizacija je bila odlika zapadnih zemalja, mada su pojedini istraživači u istočnoevropskim zemljama proučavali ove teze (Schulz-Forberg & Olsen, 2014: 1–3). Kada je u Švajcarskoj 1947. godine pod vođstvom Fridrika fon Hajeka osnovano transnacionalno udruženje Mont Pelerin imalo je za cilj razvoj globalne intelektualne mreže. Njegov uticaj je do osme decenije XX veka bio ogroman, a onda su tržišni prisup i globalna ekonomija preoblikovali nacionalna društva. Sa osnivanjem ovog društva izvršena je posleratna institucionalizacija neoliberalne povezanosti – mreže institucija i pojedinaca. To je bila jedna od najuticajnijih mreža, sa učesnicima koji su delovali u nacionalnim političkim i semantičkim okvirima kroz pregovore i rasprave, tako šireći vizije globalnog tržišnog društvenog poretka unutar nacionalnog, ali i međunarodnog konteksta. Članovi društva Mont Pelerin su manje u to uključivani, a više drugi teoretičari koji prikazuju zapadni (neo)liberalizam. To su činili liberalni istraživači istorijskih, političkih i društvenih nauka, ali i političke stranke kroz javne rasprave, intelektualne i akademske debate. Uglavnom je to bilo u Velikoj Britaniji, Nemačkoj, Francuskoj, ali i severnoj i južnoj Evropi i Mađarskoj. Danas u XXI veku liberalna misao se izučava i u Centralnoj i Istočnoj Evropi, a Evropa kao da transformiše celokupnu sliku

evropskog neoliberalizma. Neophodno je znati da su neoliberali bili zagovornici stvaranja društva zasnovanog na slobodi pojedinaca i slobodi tržišne ekonomije. Ovi pojmovi su kombinovani i sa konceptima i idejama koje imaju korene u drugim ideologijama, kao što su konzervativizam ili socijalna demokratija (Schulz-Forberg et al., 2014: 5).

Termin neoliberalizam skovan je u Francuskoj 1938. godine, kada se grupa liberalnih intelektualaca okupila kako bi raspravljala o knjigama na tu temu, ali i nastojanju da se liberalna tradicija prilagodi promenama potreba i okolnosti u vremenu koje je dolazilo. Neoliberalizam zapravo znači da *laissez-faire* ekonomija nije imala dovoljno ideja, te da je bila potrebna moderna ekonomska politika u novom dobu¹⁴ (Dieter. 2012). Ovakav liberalni projekat je ponovo oživeo nakon Drugog svetskog rata pod okriljem društva Mont Pelerin 1947/8. godine, koje su osnovali Hajek¹⁵ i švajcarski biznismen Albert Hunold (*Albert Hunold*). Intelektualci iz tog društva uočili su povećane opasnosti od širenja socijalima oko Sovjetskog Saveza, borbe protiv kolonijalnog oslobađanja, kao i uspona kejnzijanizma i države blagostanja u zapadnom svetu. U duhu ovog društva i neoliberalnih ideja, samo Nemačka i Švajcarska imale su socijalne i ekonomske politike. Neoliberalizam je tako kombinovao različite (ekonomske) misli i podrazumevao je saradnju naučnika koji su pripadali različitim akademskim disciplinama. Neoliberalna misao prenosila se pre svega preko: 1) nemačke ordoliberalne tradicionalne misli, koja je uglavnom bila razvijena u Frajburgu (*Freiburg*) kroz rad Ojke-
na i Karla Branta (*Karl Brandt*) i Repkea u Ženevi; 2) austrijskih ekonomista u egzilu, kao što su fon Hajek u Velikoj Britaniji i fon Mizes u SAD; 3) Engleske, Odeljenja Londonske škole ekonomije (*London school of economics – LSE*) i Lajonela Robinsa (*Lionel C. Robbins*); 4) Čikaške škole; 5) francuske grupe oko Voltera Lipmana (*Walter Lippmann*) i Luja Ružijea (*Louis Rougier*); 6) italijanskih političkih lidera

¹⁴ Nakon Drugog svetskog rata u Nemačkoj, Vilhelm Repke, Ristov i Alfred Miler Armak bili su ključni savetnici nemačkog ministra ekonomije i, kasnije, kancelara Ludviga Erharta, koji su pomogli da se stvori izvorna socijalna tržišna ekonomija (Dieter, 2012).

¹⁵ Centralni radovi posleratnog liberalizma postali su radovi onih grupa okupljenih oko Hajeka i Popera, a potekli su iz britanskih političkih debata (Jürgen, 2005: 10).

poput predsednika Luidžija Einaudija (*Luigi Einaudi*) i novinara Henrija Hazlita (*Henry Hazlitt*), koji su bili su ključni stubovi debate. Njihova intelektualna razmena objavljivana je u vodećim medijima kao što su časopis *Fortjun* (*Fortune Magazine*), *Vol strit džornal* (*Wall Street Journal*), *Noje cirher cajtung* (*Neue Zürcher Zeitung*), *Frankfurter al-gemajne cajtung* (*Frankfurter Allgemeine Zeitung*) i *Riders dajdžest* (*Readers Digest*). Evolucija neoliberalizma tekla je kroz tumačenje Lajonela Robinsa i Dejvida Harisa (*David Harris*), koji su predložili prvu „radikalnu” fazu vezanu za Milтона Fridmana (*i laissez faire*), zatim drugu, strukturalističku fazu (sa socijaldemokratskom politikom trećeg puta) i najnoviju, treću fazu, tj. novi tip neoliberalnog regulatora, koja se vezuje za Džozefa Štiglica (*Joseph E. Stiglitz*). Ovakvu koncepciju zaustavila je kriza 2007. godine, te je došlo do odbacivanja maksimalne slobode tržišta i veće vladavine regulisanja finansijske i bankarske industrije. Dakle, ideje neoliberalizma i globalizacije zaustavljene su sa svetskom ekonomskom krizom, a one najtvrdje pristalice bi rekle da ih je u najmanju ruku usporila. Pojedini teoretičari tvrde da je nova postneoliberalna era počela kao posledica globalne finansijske krize 2007/2008. godine (Dieter, 2012).

Sam pojam liberalizam ponekada je iskomplikovan novom varijacijom „neoliberalizma”, koji znači isto što i liberalizam ali je dopunjen pojmovima privatizacije, fiskalne štednje, deregulacije, slobodne trgovine i povećanjem uloge privatnog sektora u ekonomiji. Neoliberalizam ponekad označava radikalne, dalekosežne primene ekonomije slobodnog tržišta, bez presedana u brzini i opsegu. Inače, liberalizam austrijske škole nikada po svojoj prirodi nije bio liberalan, jer je Ludvig fon Mizes vodio „bitku” protiv grupe neoliberala okupljene oko društva Mont Pelerin. U Velikoj Britaniji i SAD neoliberalizam je izjednačen sa politikama slobodnog tržišta Margaret Tačer (*Margaret Thatcher*) i Ronalda Regana (*Ronald Reagan*)¹⁶. Međutim, tadašnji predsednik Donald Tramp (*Donald J. Trump*) je odustao od neoliberalnog uređenja države i, kako je sam tvrdio, branio je socijalnu državu (McMaken, 2016). Liberalizam se posmatra u kontekstu kapitalizma i demokratije, kao politička

¹⁶ Britanska premijerka Margaret Tačer i američki predsednik Ronald Regan bili su veliki zagovornici neoliberalnih postulata, protiveći se vladavini države, vlada i sindikata. Ti postulati nazvani su „Vašingtonski konsenzus.”

ideologija koja je u suprotnosti sa socijalizmom. Neoliberalizam je upravo globalizovani liberalizam, kao i globalizovani kapitalizam sa demokratijom. Neoliberalizam označava tržišnu ideologiju, mada ni sami liberali nisu više saglasni oko uključenosti države u društveno- ekonomski život, kao ni oko uloge privatnog vlasništva i samog tržišta. Naime, u XIX veku klasični liberali su smatrali da su individualna sloboda i privatna svojina blisko povezani, a privatno vlasništvo čini osnov za ostvarenje imovinskih prava. Međutim, liberali početkom XX veka smatraju da privatna svojina i ostvarivanje imovinskih prava čine osnovu za stvaranje nejednakosti, a kritikovana je oblast komunikacije i medija zbog redukovanja sloboda. Kasnije, kada je u Švajcarskoj 1947/8. godine osnovano društvo Mont Pelerin, Hajek i sledbenici poput Milтона Fridmana, Franka Najta (*Frank Knight*), Karla Popera, Mizesa, zapravo su postali inkubatori neoliberalne misli. Tako je stvorena neoliberalna elitna klasa, a činili su je akademci, političari, poslovni ljudi i novinari. To društvo se borilo protiv socijalizma, ali i socijaldemokratije, a ne za nekakve neposredne političke pobede. Mont Pelerin društvo je trebalo da ideju neoliberalizma globalizuje, da stvori uslove za pojavu novih neoliberalnih društava i režima, za potvrdu „vrline tržišta i konkurencije.” Kao što je kejnzijizam dao pozitivan odgovor na Veliku depresiju, ekonomsku krizu 1929/30 godine, tako su neoliberalni intelektualci ponudili odgovor na kapitalističku krizu 1973/74, koja se pojavila u nacionalnim ekonomijama u obliku povećanja inflacije i nezaposlenosti, kao i napuštanja kejnzijanskih postulata. Nadalje, Vašingtonski konsenzus je internacionalizovao neoliberalne ideje u propisima međunarodnih tela kao što su Međunarodni monetarni fond, Svetska banka i Svetska trgovinska organizacija. Socijalna tržišna privreda je pak bila naklonjena ulozi države i sindikatima, ali kada su se neki ordoliberali priključili Mont Pelerin društvu, počele su se pojavljivati i sličnosti. Francuska je prihvatila model neoliberalizma u osmoj deceniji XX veka, a tada je on prestao da bude čisto angloamerički. Ipak u desetoj deceniji XX veka ponovo je oživeo ordoliberalni projekat kako bi pomirio državu i tržište, ne radeći to na štetu efikasnosti. Zato se smatra da su socijalni programi preživeli neoliberalno doba. Pod pojmom neoliberalizma olakšana je privatizacija, deregulacija, liberalizacija i globalizacija, a pojam neoliberalizma zapravo je rekonstrukcija pojma „liberalne demokratije.” Osim

privrednih subjekata, i mediji (kao i univerziteti) pod konceptom „javnih servisa“ deluju na način koji donosi profit i ne razlikuju se od bilo kojeg komercijalnog emitera (Phelan & Dawes, 2018). U klasičnom smislu, neoliberalni stil se zalagao za borbu protiv države blagostanja i socijalne zaštite. Najistaknutiji neoliberali su bili Friedrich fon Hajek i Milton Fridman. Naime, kejnsovijanska socijalna država je u Britaniji 1973. godine doživela veliku ekspanziju. Partije koje su vodili Tačer i Regan bile su protiv socijalnog blagostanja i zalagale su se za neoliberalizam, te su početkom devete decenije XX veka bile veoma uticajne i moćne. Sukobi su bili na relaciji tržišna ekonomija ili država blagostanja, tržište ili plan, sloboda ili diktatura, liberalizam ili socijalizam. Tada je „pobedio“ neoliberalizam Zapada, slomom blokovske podele sveta 1989. godine i padom Berlinskog zida. Činilo se da je socijaldemokratija sa svojim programom socijalne države izgubila borbu u istorijskoj transformaciji. Ostaje ipak otvoreno pitanje zato je neoliberalizam bio alternativa liberalizmu i kako je država blagostanja ušla u krizu? (Jürgen, 2005). U političkom smislu, liberalizam je filozofija koja tretira pojedince kao nosioce određenih prava koja su im priznata. Najvažnije je pravo na život i potrebe, uključujući i ekonomske potrebe, a ovo poslednje objašnjava vezu između političkog i ekonomskog liberalizama (Davies, 2017).

Naime, posmatrajući evolucije neoliberalizma Robinson (*William I. Robinson*) i Harris (*Jerry Harris*) predlažu prvu „radikalnu“ fazu *laissez-faire* vezanu za Milтона Fridmana, nakon čega sledi strukturalistička faza (sa socijaldemokratskom politikom trećeg puta) i nedavno novi tip neoliberalnog regulatora (Štiglic). Takva perspektiva previđa bogat izvor regulatornih alternative, razvijenih od strane neoliberala još od Drugog svetskog rata kao odgovor na konkretne ekonomske, političke i društvene zahteve u vremenu i prostoru. Prema pojedinim autorima, nova postneoliberalna era počela je kao rezultat globalne finansijske krize u periodu 2007-2008. godine. U periodu od 1980. pa sve do 2010. godine, mnogi stavovi neoliberala su se ostvarili, kao što su deregulacija, liberalizacija i privatizacija, što je dovelo do pojačane globalizacije, ograničavanja progresije poreza, smanjenja socijalnih redistribucija. To je bila odbrana od krize (Dieter, 2012).

Neoliberalizam jednostavno znači „porez za sve“, tj. da porez moraju plaćati i država i tržište, kao i da svi akteri moraju da se ponašaju efikasno. Međutim, može doći do toga da prava radnika budu prepreka učinku i ekonomskoj efikasnosti. Usled toga, poslodavac može ograničiti prava radnika i tako ugroziti načelo demokracije i ekonomske efikasnosti. Ovim pristupom i suvereno pravo nacije na samoopredeljenje može biti ugroženo usled globalizacije, tako što može doći do ekspanzije kriminala i siromaštva, a samim tim i širenja društvenih nejednakosti i nepravde (Kenton, 2020). Ipak, postoje mišljenja da ključna premisa liberalne misli i politike jeste da svi pojedinci imaju jednak status kao pravni subjekti, bez obzira na druge nejednakosti i razlike koje ih dele (Davies, 2017). U režimu neoliberalnih principa, upravljanje je zasnovano na doktrini ograničenja države i samoregulaciji tržišta, što prebacuje moć sa građana na moć predstavnika kapitala, nešto kao što su u srednjem veku bili vlast i kapital u rukama buržoazije. Neoliberalizam u poslednjoj fazi ukazuje na ulogu međunarodnih institucija koje promovišu globalizam i slobodnu trgovinu. Neoliberalizam Ronalda Regana, Margaret Tačer i Deng Sjaopinga (*Deng Xiaoping*), uveden 1980-te, podrazumeva širenje domena tržišta na nova područja koja su do tada bila izvan tržišne ekonomije, kao što su obrazovanje, zdravstvena zaštita i slobodna trgovina. Slobodno se može reći da je njihova neoliberalna ideologija postala „hegemonistička.“ Osim toga, neoliberali su osporili tradicionalne izvore opozicije kao što su sindikati, zagovornici zaštite životne sredine i nacionalne države, koji su ostali privrženi odredbama socijalne države. Vlade, ovlašćene putem izbornih procesa, koje donose odluke samo su jedan od aktera u procesu donošenja odluka, ali suštinski ne moraju biti dominantne u odlučivanju, dok mnoge privatne frakcije postaju pregovarački partneri. Ovim se ponovo uspostavlja moć bogate vladajuće elite. Tako vlade postaju jedan od glavnih aktera, pri tome odričući se svoje reformističke liberalne uloge kojom se ograničava klasa koja poseduje kapital i zastupa opšti interes, naročito kroz pružanja jednakih mogućnosti svima. Uveden u javnu politiku, ovaj oblik političke ekonomije postao je dominantan u svetu. Neoliberalizam karakteriše ograničavanje moći vlada da vrše regulaciju i ograničavanje povećanja ekonomske efikasnosti bez vladinih propisa (Ives, 2015).

Neoliberalizam je pojam oko kojeg nema jedinstvenog mišljenja. Naučne rasprave idu u različitim pravcima kada je on u pitanju, ostavljajući nerazjašnjenim da li je neoliberalizam ideologija, stil razmišljanja, teorija, ekonomska škola, jedan stil vlade i njenog upravljanja ili je pak filozofija društva. Da li može biti sve u jednom? Sam termin neoliberalizam pretrpeo je mnoge promene. Naime, neoliberalizam je termin za epohu Zapadne politike od 1979. godine, slobodno tržište u SAD za vreme vladavine R. Regana, u Čileu za vreme A. Pinočea (*Augusto José Ramón Pinochet Ugarte*) i u Velikoj Britaniji pod vladavinom M. Tačer. Nakon toga, neoliberalizam je postigao uspeh kao globalna ekonomska politika, čime je popularizirana strategija Zapada. U tom smislu, on je zajednička ekonomska politika, ideologija i praksa, zasnovana na samoregulaciji tržišta, proizvodnje i društvenih procesa. Tržište u neoliberalizmu je jedinstven prostor slobode, znanja i inovacija, vođen spontanom poretkom. Međutim ostaje nejasno, zašto se teži da se mnoge društvene i vladine oblasti, kao što su politika, nauka, mediji, podvrgavaju principu ekonomskog tržišta. Neoliberalizam nije proizveo velike neoliberalne partije koje deluju u zapadnim demokratijama na liniji demokratije. Čak ni stranke kojima su pripadali Reagan i Tačer nisu želele da se opredele kao istinski neoliberalne partije. Međutim, na samom početku strateška polazna tačka neoliberalizma je bio intelektualni uticaj postojećih liberalnih i konzervativnih elita u zapadnim društvima, kao što su torijevci u Britaniji i republikanci u SAD. Za njih je ova strategija bila najuspešnija, sprovodili su je sociolozi i ekonomisti, savetnici vlada, a ona je zahtevala decentralizaciju moći. Sam termin neoliberalizam znači da je tržišno vođeno izvršenje ekonomske politike, i ono se retko kada predstavlja pozitivno. U centru definicije neoliberalizma je kritika univerzalnog tržišnog principa, koja naglašava povećanje ekonomskog principa u odnosu na sva druga ljudska ponašanja, a tržište funkcioniše bez mešanja države u njegov rad. Makroekonomija je izgubila značaj, a mikroekonomija treba da postane osnova ljudskog postojanja. Neoliberalni program je odvojen od ekonomske i društvene stvarnosti, te je realizacija globalnog ekonomskog sistema imala efekat mašine u kojoj učestvuju privredni subjekti. Iz tih razloga, od 1979. godine ekonomska politika je igrala malu ulogu u ekonomskom životu (Jürgen, 2005: 11–13).

Najvažnija linija neoliberalizma u Austriji bila je Austrijska škola u okviru nacionalne ekonomije – dakle, ekonomisti Karl Menger (*Carl Menger*), Eugen fon Bem-Baverk (*Eugen von Böhm-Bawerk*) i Fridrih fon Vizer (*Friedrich von Wieser*). Ova škola je obnovljena i radikalizovala je klasični tržišni liberalizam. Nadalje, Ludvig von Mizes bio je istaknuti ekonomista druge generacije ove škole. Proširio je teorijske i ideološke tvrdnje kroz istinski antisocijalistički uticaj koji se dogodio tek nakon Prvog svetskog rata i Oktobarske revolucije. Njegovi seminari iz 1920. godine bili su ključna polazna osnova za kasnije intelektualce Mont Pelerin društva, posebno Hajeka. Mizes je bio jedan od osnivača MPS-a. Zalagao se za radikalnu tržišnu ideologiju i radikalni antisocijalizam, te je za ovo koristio termin neoliberalizam. Američki neoliberalizam predstavljao je Volter Lipman, dok su Mizes i Hajek „glave” austrijskog neoliberalizma. Neoliberalizam ima u sebi „*laissez-faire state*”, ali je državna intervencija opasnost. U ordoliberalnom konceptu, jaka država je bila čista konkurentna država, dizajnirana za tržišnu ekonomiju. U tom slučaju, samo je snažna država garantovala najširu ekonomsku konkurenciju. Hajek¹⁷ je bio glavni teoretičar neoliberalizma, mada je termin „socijalna tržišna ekonomija” već postojao kao neka vrsta kompromisa. U posleratnoj modernoj istoriji postoji tumačenje da je posleratno doba „zlatno doba.” Kao početak napuštanja liberalnog stila uzima se monetarna konferencija u Bretton Woodsu iz 1944. godine. Zapadne demokratije su bile suočene sa Velikom depresijom, a nakon 1945. godine sve države su bile protiv dominacije slobodnog tržišta i verovalo se u neku vrstu državnog ekonomskog plana. Radikalno tržišno orijentisani ekonomisti, poput Mizesa i Hajeka, smatrali da će država tada biti još odlučnija i da će njeno planiranje ići do totalitarnog. Neoliberalna ekonomska teorija, zajedno sa Hajekom, upozorava da zapadni kapitalizam korača putem ka ropstvu. Međutim, nakon Drugog svetskog rata u zapadnim demokratijama dogodio se ekonomski bum, oličen u visokoj stopi privrednog rasta, stalnom povećanju plata i potrošnje radnika. Ovim je potvrđena nova paradigma ekonomske

¹⁷ Hajek je počeo rad u Beču, otišao u London na LSE, predavao u Čikagu takozvani meki neoliberalizam i završio karijeru kao ordoliberal u Frajburgu (Jürgen, 2005: 16).

politike. „Kejnsijanska državna intervencije obećala je večni ekonomski rast i izbegavanje trajnih socijalnih troškova instaliranjem moćne države blagostanja.” (Jürgen, 2005: 19). Ipak, i dalje je postojala opasnost od ponavljanja svetske ekonomske krize. Mnoge kapitalističke demokratije su u ekonomiji povećale državne kvote. Mnogi elementi koji su uvedeni u ratnu ekonomiju ostali su i u prvim godinama mira. Državna intervencija (u sistem cena) i pokriće deficita bili su deo ekonomske politike i konzeravative i socijaldemokratske vlade. Velike javne kompanije i privatne korporacije uvidele su prednost povećanog državnog intervencionizma i javnih ulaganja. Na tim osnovama je izgrađivan model korporativnog kapitalizma u zemljama Centralne i Severne Evrope. U ekonomskoj politici toga vremena Kejnsova ekonomska teorija je igrala značajnu ulogu jer je zaposlila sve društvene grupe, dovela do umerene akumulacije kapitala i blagostanja koje je koristilo celom sistemu. Prosperitet, državna intervencija i socijalna država bile su odlike zapadnih demokratija do 1970-ih, kao uspešne i bez alternative. Sa Naftnom krizom iz 1973. godine i kolapsom Breton-Vuds sistema završava se „zlatno doba države blagostanja.” Došlo je do pada stope privrednog rasta ili stagnacije, ali ozbiljnih kriznih decenija nije bilo (Jürgen, 2005: 17,19–20,23).

U daljem razmatranju, značajno pitanje je pitanje uloge države. Svima je jasno da je država zadužena za osiguranje što bolje sopstvene ekonomske pozicije u svetu, gde su dominantni globalizacija i liberalizacija. Postoje neke tvrdnje u kojima su zastupljeni stavovi o smanjenju uloge nacionalnih država, ali postoji i pitanje da li neko drugi treba da se bavi poslovima kojima se bavi država. To navodi na još nekoliko pitanja. Ko je to ko bi radio? Zašto bi to (inače) radio? Da li bi bio uspešniji od same države? Naime, moderna država je nastala u XVI veku iz korporativističke tvorevine Svetog rimskog carstva (koje je prestalo da postoji tek 1806). Time je označen kraj borbe za prevlast između države i crkve, cara i pape. Tada su oblasni vladari centralizovali vlast i tako stekli političku i ekonomsku moć i postali nezavisni od vladara, te se tako pretpostavlja da je država nastala kao apsolutistička monarhija. Potom je došlo do Vestfalskog mira koji je, ukratko rečeno, doveo do nastanka međunarodnog sistema bezbednosti zasnovanog na sistemu suverenih država. I danas je evidentno da se globalna ekonomija ne može odvijati bez

političke moći države. Iako je svet globalizovan i povezan, svi ljudi ne mogu biti viđeni kao građani jedne „države sveta“, ali da svakako mogu podržavati one političke (ili teritorijalne) celine u kojima postižu lično ostvarenje i slobodu delovanja. Inače, nova teorija rasta zastupa stav da širenje finansijskih tržišta i trgovine samo po sebi ne dovodi do privrednog rasta i ekonomskog razvoja. Da bi do ekonomskog razvoja došlo potrebno je stvoriti povoljan društveni ambijent, osmisлити adekvatan socijalni program, dugotrajno i pozitivno delovanje nacionalnih institucija, valjan pravni sistem, sistem obrazovanja. Multinacionalne korporacije su nacionalne firme koje posluju u inostranstvu, „širom sveta.“ Veliki broj njih ima nacionalni upravljački milje, a veoma često i skupštinu vlasnika akcionara čini nacionalno osoblje (etnocentrični pristup). Iz tih razloga, kao i razloga jakog lobiranja, nacionalne države se smatraju najuticajnijim u oblikovanju svetskog tržišta (Maksimović i dr., 2017). Azijske zemlje koje su doživele brz razvoj, ostvarile su visoke stope rasta, ne zbog slobodnog delovanja tržišta, već zbog aktivne uloge države u privrednom procesu kako bi se podstakao razvoj industrijske politike i ojačala konkurentnost (Fukujama, 1997: 23). „Osim toga, na globalnom tržištu u ekonomskom smislu vladaju monopoli i karteli, te je uloga države da se zauzme za to da njene kompanije izvrše proboj na globalno tržište. To samo ona može u skladu sa svojim interesima, jer je sasvim jasno da bez političke pomoći i intervencije države u trgovini transnacionalnih kompanija to nije lako ostvarivo. Na globalnom tržištu vladaju drugi zakoni, zakoni jakih lobija, te danas da gotovo i nema političkih foruma bez ekonomskih foruma na kojima država vrši promociju svojih kompanija, ali isto tako i štiti interes svojih nacionalnih firmi. Možda država nema centralnu ulogu na globalizovanom tržištu, već tu ulogu imaju multinacionalne kompanije, ali to nikako ne znači da država ne treba da što bolje osigurava svoje ekonomske i političke pozicije u takvim okolnostima.“ (Maksimović i dr., 2017: 217). Naime, kolika je važnost države najbolje govore činjenice u kojima je izneto da je sa širenjem svetske ekonomske krize 2008. godine, koja se širila veoma brzo, svaka zemlja tražila rešenja izlaska iz krize za sebe u okviru svoje teritorije. Dakle, svaka država je pronalazila načine i mogućnosti izlaska iz krize prema svom stepenu razvoja, finansijskim mogućnostima i sopstvenoj zrelosti i spremnosti za rešavanje problema. Isti takav pristup su

imale nacionalne vlade kada je bilo u pitanju rešavanje problema nezaposlenosti (Maksimović, 2009: 253). Evidentno je da je supremacija nacionalne države narušena stvaranjem novih transnacionalnih saveza, a time i potrebom približavanja pravosudnih sistema kao vrhunskog regulatora globalizovane ekonomije. Tako posmatrano, na prvi pogled deluje da države u globalizovanom svetu gube značaj, ali njihova uloga je i dalje veoma bitna. Država je dužna da repositionira svoje istorijske uloge, odnosno da proširi opseg svoga delovanja na međunarodni nivo i tako čini sve da se usklade zahtevi globalnog sveta i nacionalnih interesa. Time ona postaje aktivan učesnik na međunarodnoj pozornici. Naime, i dalje je zadatak države da brine o bezbednosti stanovništva, ekonomskom blagostanju i zajedničkom identitetu, da brine o vladavini prava. Osim toga, ona je ta koja brine o zaštiti životne sredine, dužna je da podstiče tehnološko-tehnički razvoj, konkurentnost i naučni razvoj zemlje, omogućava osavremenjivanje društva, stvara opšte povoljne prilike za život svojih građana, unapređuje školstvo, zdravstvo i životni standard stanovništva i tako ostvaruje svoju razvojnu funkciju. Ona treba da rešava konflikte unutar zemlje i van nje, one koji se odnose na nju. To i jesu pitanja isključivo u ingerenciji države. Dakle, internacionalizacija nacionalne države može podrazumevati proširenje polja delovanja nacionalne države kako bi se unutrašnje okolnosti prilagodile transnacionalnim zahtevima. Naravno da i dalje ostaju na snazi „red, sigurnosti i poverenje.“ Veoma često se globalizacija posmatra kao vesternizacija, tj. dominacija zapadne civilizacije. Ali niko ne brani jednoj državi da održava i razvija svoja nacionalna i tradicionalna obeležja. Ponegde se može naći u literaturi da je globalizacija sistem dominacije kapitalizma. Čak i da je ta tvrdnja tačna, tačna je i tvrdnja da su svi drugi sistemi propali ili su u najmanju ruku u krizi. U osnovi kapitalizma su privatna svojina, vladavina prava i ugovora, poštovanje ljudskih prava, elementi koji su postali civilizacijski standardi. Osim toga, upravo se najrazvijenije zapadne države zalažu za čuvanje sopstvenog suvereniteta, da svaka zemlja treba da brani svoj suverenitet. Ovim se ne spori mešanje multinacionalnih kompanija u unutrašnja politička pitanja i odnose država tamo gde imaju interes da posluju (Bijelić, 2003: 82). Iz tih razloga su japanski kreatori makroekonomske politike iznedrili pojam

„uzajamno dejstvo međunarodnog biznisa i politike¹⁸. Drugim rečima, savez države i tržišta treba da bude osnovni stub društvene regulacije. Država je ta koja treba da pomogne da društva spremno i otvoreno prihvataju promene. Regionalne integracije su uglavnom zasnovane na inicijativama zemalja suseda, te ne moraju uvek da imaju veze sa globalnim proširenjem tržišta, već je reč o integraciji regionalnih sličnosti. Možda to samo znači da ulogu države treba ograničiti u pojedinim oblastima, ali je u drugim pojačati, no u svakom slučaju znači da je neophodno postojanje njenih jakih institucija. Uostalom, države su potpisnice međunarodnih konvencija. Danas se moć države može označiti i terminima „sposobnost upravljanja“, „kapacitet društva“ i „kvalitet institucija.“ Tako se dolazi do političke povezanosti na dva načina: prvo, to je horizontalna povezanost – gusta mreža međuzavisnih država i društava na nivou ekonomskih, vojnih i kulturnih odnosa, ali i vertikalna međuzavisnost – nadnacionalna povezanost političkih institucija sa težnjom da se oblikuje globalni politički režim; i drugo, politička globalizacija koja ima svoja obeležja, a to su rasprostiranje istovetnih formi političkog života, koga čine demokratija i ljudska prava (građanska i politička) (Pečujlić, 2002: 83-84). Povezanost ekonomske, medijske i najposle političke moći uvek vodi do uspeha. „Kombinacija spoljne politike i međunarodne trgovine naziva se ‘ekonomskim državništvom’ i podrazumeva sva ekonomska sredstva kojim kreatori spoljne politike pokušavaju da utiču na druge subjekte u međunarodnim odnosima. Ekonomsko državništvo, propaganda, diplomatija i vojno državništvo su samo tehnike države koja koristi ekonomski instrumentarij za postizanje svojih ciljeva“ (Bijelić, 2003: 16). „Jasno je da otvorenost i povezanost jedne države na globalnom nivou ne znači narušavanje njenog suvereniteta. To što se tvrdi da država ne treba da se meša u domen tržišne regulacije, ne znači da država ne treba da bude jaka. Postavlja se samo pitanje koje su to institucije države koje imaju ključni značaj za njen dalji opstanak i razvoj, a u tom kontekstu i za ekonomski razvoj? Kako bi u budućnosti trebalo da budu organizovane?“ (Maksimović i dr., 2017: 218).

¹⁸ Inače, ovakvo postupanje u teoriji je poznato kao „strateška trgovina“ (Bijelić, 2003: 41).

Primer 2. Primer Britanije

Konzervativne stranke u Britaniji i SAD zalagale su se za neograničenu slobodnu tržišnu ekonomiju, kraj države blagostanja i intervencije države. Hajek je nudio stilizovan kapitalistički poredak kroz scenario podešavanja, a konzervativne elite u Engleskoj su ga prihvatile. Tako su od 1979. godine u Britaniji, kada je Margaret Tačer vodila ekonomsku politiku, ranije nacionalizovani industrijski sektori bili privatizovani, a porezi za bogate spuštteni. U suštini neoliberalna politika se zalagala za smanjenje nivoa plata i borbu protiv sindikata. Nadalje, sistem socijalne zaštite Britanije je iscrpljen i privatizovan, te se pojavilo siromaštvo. Od tada je neoliberalizam postao trend, mada nije identično ponavljan u drugim evropskim zemljama. Smanjen je značaj države blagostanja, a fokus ekonomskih procesa i ekonomske politike činili su tržište i korporacije. Od tada ekonomska politika funkcioniše kao fleksibilni kapitalizam, transnacionalni kapitalizam, globalizacija ili turbo-kapitalizam, ekonomija slobodnog tržišta ili neoliberalizam. On je i dalje omiljen u Britaniji jer je ocenjen pozitivno, uprkos globalnoj ekonomskoj krizi. Izvor: Jürgen, 2005: 20-21.

GLAVA 2.

RADNA ETIKA KAO DEO POSLOVNE KULTURE I UPRAVLJANJA LJUDSKIM RESURSIMA

U današnjem konceptu i shvatanju rada, upravljanje ljudskim resursima i radna etika su neraskidivo povezane. Odrastao čovek nalazi se u stalnoj potrazi za smislom. U toj potrazi rad zauzima centralno mesto, jer zaposleni čovek najveći deo dana provodi na poslu i u tome vidi primarni izvor pripadnosti, identiteta i svrhu svog postojanja (Michaelson, Pratt, Grant & Dunn, 2014: 77).

Termin „radna etika“ (protestantska ili neka druga), predstavlja u neku ruku neadekvatan izraz za skup međusobno srodnih crta ličnosti koje se obično nabrajaju u postveberovskoj eri. Ako se pod radnom etikom podrazumeva opšta sklonost radnog stanovništva da ustaje rano i da radi veliki broj sati fizički i mentalno napornih poslova, onda je radna etika sama po sebi nedovoljna da stvori moderan kapitalistički svet. Tipičan kineski seljak iz XV veka verovatno je radio znatno teže i duže nego moderan radnik na montažnoj traci u Detroitu ili Nagoji. Ali produktivnost toga seljaka je bila tek mali deo produktivnosti modernog radnika, zato što je stvaranje modernog bogatstva zasnovano na ljudskom kapitalu (znanju i obrazovanju), tehnologiji, inovacijama, organizaciji i mnoštvu drugih faktora koji su više u vezi s kvalitetom nego s kvantitetom rada koji ovo bogatstvo stvara. Sposobnost da se homogenizuju u svojim zajednicama je cilj svake organizacije. Efikasna organizacija rada je ključna za rast, razvoj efikasnog ekonomskog preduzeća i time se objašnjava uspon zapadnih ekonomija (Fukujama, 1997: 54–55, 57).

Definicija radne etike kaže da je to verovanje u rad kao moralno dobro: skup vrednosti usredsređen na važnost obavljanja posla koji se ogleda u želji za napornim radom. U ovakvom značenju pojam radne etike prvi put je upotrebljen 1945. godine (Work ethic, 2020). Radna etika u protestantskom smislu obuhvata vrednost

koja se pridaje napornom radu, štedljivosti i efikasnosti svakog čoveka u svom svetovnom pozivu. Stoga je i Maks Veber smatrao da je protestantska etika važan faktor ekonomskog uspeha protestantskih grupa u evropskom kapitalizmu (Harlihy, 2020). Veber je naglasio vrednost radne posvećenosti, pa se konceptu radne etike pripisuje uspeh kapitalizma u zapadnom društvu. Poslodavci i zaposleni imaju koristi od većeg razumevanja zahteva i vrednosti vezanih za posao, te se tako smanjuju negativne posledice zbog nedostatka znanja, što su u stvari krupni radni propusti. Samo zdrave organizacije mogu jedno društvo da prevedu u ekonomski napredne kulture, a kompanija koja ima sposobnost upravljanja, obuke, razvoja, nadgrađivanja, zadovoljnu i motivisanu radnu snagu može biti uspešna organizacija. Poslovna kultura je pod uticajem nacionalne kulture, ali se ona mora menjati onako kao se menja radna snaga. Postoji sedam dimenzija radne etike i to: oslanjanje na sebe, moralnost, slobodno vreme, težak rad, rad ima centralno mesto (posvećenost poslu), izgubljeno vreme i odlaganje zadovoljstva (Raymond, Melinsky, Buff & Seifert, 2010).

Radna etika je način na koji neko oseća značaj radnog mesta i posla, a ustaljeno verovanje je da je važno naporno raditi. Cilj je usaditi radnu etiku i osećaj timskog rada kod mladih. Ili, radna etika je uverenje da je rad moralno dobar (Work ethic, 2012). U skladu sa ljudskim resursima, politiku radne etike usvajaju zaposleni, a strateški se može implementirati pomoću sindikata u organizacijama, što nadalje doprinosi da zaposleni učestvuju u odlučivanju u preduzeću, nekada direktno, a nekada indirektno. To je zapravo uključenost zaposlenih u procese rada i odlučivanja. Obuka zaposlenih na poslu (*education on the job*) može da doprinese jačanju saradnje zaposlenih, povećanju produktivnosti i razvoju poslovnih aktivnosti. Konsultacije radničkih sindikata sa zaposlenima o namerama rukovodstva mogu smanjiti tenzije među zaposlenima. Menadžeri ljudskih resursa takođe nastoje da obezbede aktivnosti koje bi sprečavale poteškoće i nesuglasice (Enyindah, Dapper, Nwiko & Ejire, 2015: 66).

Danas je rad u preduzećima postao složen, dinamičan, pod „pritiscima“ koji mogu dovesti do etičkih sukoba. Osim toga, pritisak je povećan sa povećanom spoljnom konkurencijom, kao i zbog političkih preokreta i nesigurnosti, što čini radno mesto stresnim više nego ikada. Takođe i konstantni napredak u tehnologiji dovodi do

promene u pogledu veština i znanja, zahtevajući njihovo povećanje. Sa socijalnog stanovišta, zaposleni se trude da daju pozitivan odgovor na ove postavljene zahteve, da upravljaju „zdravim“ privatnim životom koji treba da dovedu u ravnotežu sa poslovnim životom (upravljanje karijerom), kao i da brinu o deci i starim roditeljima. Intenzivna internacionalizacija na svoj način povećava obaveze zaposlenih, zahtevajući razumevanje kulture i vrednosti drugih učesnika u ekonomskim aktivnostima. Tome se mogu dodati pitanja zaštite podataka i privatnosti, zahtevi životne sredine, klimatske promene, pitanja otpada i zagađenja, koja veoma često povećavaju pritisak na ljudsko ponašanje. U takvom radnom okruženju, međunarodni kontekst mora dati valjane odgovore na objektivnost u pogledu troškova, deljenja osetljivih informacija, suočavanja sa potencijalima potrošača, privatnosti i bezbednosti ličnih podataka, pritiska potkopavanja položaja i razmatranja etičkih vrednosti. Neophodno je naglasiti da radna etika koja može biti korisna u velikim kompanijama (Micubiši, Nivea), u malim i srednjim preduzećima može biti štetna, što može doprineti narušavanju reputacije preduzeća. Iz tih razloga, uloga menadžera ljudskih resursa je značajna kako bi pomogli da se dođe do negovanja etičke kulture organizacije, određivanja osoblja koje će podržavati etičke vrednosti, rešavati sukobe i posledice usled etičkih sukoba. Ove mere umanjuju etičke probleme, sprečavaju iskrivljavanje činjenica, zloupotrebu vlasti i doprinose da se organizacija vodi sa brigom za pravičnost, sa integritetom koji će podsticati pravdu. Tu važi „zlatno pravilo“, ponašaj se onako kako bi želeo da drugi postupaju sa tobom. Drugo, „srebrno pravilo“ glasi - nikada svesno ne nanosi štetu i ponašaj se onako kako se smatra moralno ispravnim. Neophodno je objašnjavati svoje postupke, razgovarati zašto se osećate nelagodno, ispitivati načine na koje se mogu postići rezultati. Iz tih razloga, autoriteti poslovno-marketinške etike, Patrik Marfi (*Patrick E. Murphy*) i Džin Lačnjak, (*Gene R. Laczniak*), osmislili su postupak od sedam koraka za sistemsku analizu etičkog problema ili situacije. To su: 1) negovanje etičke svesti, 2) identifikacija etičkih pitanja, 3) definisanje etike, 4) odabiranje etičkog standarda, 5) etičko analiziranje, 6) donošenje i obrazloženje odluke i 7) praćenje ishoda odluka (Harris, 2016). Dakle, radna etika se bavi pitanjima kako se ljudi osećaju na radu, tokom karijere ili sticanjem zvanja, kako neko radi i da li se ponaša odgovorno, što ukazuje

na to da se ona bavi ponašanjem, stavovima, poštovanjem i interakcijom sa drugima. Radna etika podrazumeva rad na tome „šta nije u redu” i „šta je ispravno prihvatljivo.” Radna etika u svom bazičnom pojmu obuhvata odsustvo laži i varanja. Na radnu etiku utiču kulturne razlike, što se može posmatrati kroz upoređivanje podataka trinaest zemalja Evrope, Azije i Amerike (uključujući Kanadu, Australiju i Veliku Britaniju). Anglosaksonski klaster ima izražen individualizam i izbegavanje neizvesnosti, dok azijski klaster (Kina sa Hong Kongom) ima izraženu poslovnu praksu i poslovnu etiku na koju utiče konfucijanizam, očičen u saosećanju, umerenosti, mudrosti, pouzdanosti, te se tako dolazi do kolektivismu i paternalizmu. U Japanu, na primer, povećana svest o korporativnoj odgovornosti dovela je do povećanih očekivanja japanskih radnika. Kada se posmatra klaster u Evropi, vidi se da se manje pažnje poklanja korporativnom etičkom kodeksu, a više jačanju pravnog okvira poslovnog ponašanja. Neophodno je naglasiti da su američke korporacije ranije morale imati program etike, a danas one moraju promovisati organizacionu kulturu koja podstiče etičko ponašanje sa naglaskom na poštovanju zakona (Danielewicz-Betz, 2012: 7).

Etika se odnosi na principe koji utiču na ponašanje pojedinca ili grupe, određivanje šta je dobro ili loše kada je u pitanju ljudsko ponašanje i koje su moralne dužnosti i odgovornosti. Etika primenjena na radu u poslovnom životu je radna etika. Tako se poslovna etika „može definisati kao zbir etičkih principa i standarda koji vode ponašanje u poslovnom svetu.” Vrednosne principe i standarde ne određuje samo pojedinac, već i društvo koje obuhvata preduzeća i masovnu komunikaciju. Međutim, upravljanje ljudskim resursima, pored svojih redovnih aktivnosti regrutacije, selekcije, obuke zaposlenih i razvoja njihovih karijera, bavi se i pitanjima poslovne etike u preduzeću. Najznačajnije pitanje ljudskih resursa i poslovne etike jeste odnos preduzeća prema zaposlenima, i odnosi se na pitanja jednakih mogućnosti, privatnosti, kvalifikacija. Menadžment ljudskih resursa se bavi etikom sa funkcionalnog stanovišta, u smislu da treba proceniti da li je u skladu sa poslovnom etikom zapošljavanje ili otpuštanje, politika zarada, obuka, razvoj, ugovori, sigurnost posla i najposle penzionisanje. Ovo pitanje je postalo aktuelno jer se pojavilo mnogo razloga koji stoje iza neetičkog ponašanja na poslu, kao što su pojedinačni ili organizacioni faktori (Oruč, 2011: 87–90).

Moral omogućava čoveku da se ostvari u društvu kao biće vredno časti. Moral je taj koji daje sposobnost rasuđivanja šta je dobro, a šta rđavo. Dobri poslovni običaji su uporište poslovnog morala, koji treba da dovede do ostvarenja potencijala i pokretačke energije koja iznutra aktivira čovekov pozitivan razvitak. U svakom slučaju, dobri poslovni običaji i poslovni moral ne mogu da budu u suprotnosti sa imperativnim propisima, niti sa važećim javnim poretkom, niti u suprotnosti sa ugovorima (Maksimović, 2004: 163–164).

Postoji još jedna dimenzija radne etike, a to je njena povezanost sa zadovoljstvom poslom, zadovoljstvom uslovima rada, kako bi se smanjili faktori koji smanjuju to zadovoljstvo. Prema Robinsu, zadovoljstvo poslom je „skup osećaja koje pojedinac ima prema svom poslu.“ Zaposleni koji ima visok nivo zadovoljstva poslom ima i pozitivan osećaj prema poslu i obrnuto. Tako zaposleni koji je zadovoljan poslom više je posvećen radu, a to smanjuje učestalost odlazaka postojećih i dolazaka novih zaposlenih. Smanjuje se takozvana “kalkulatorna” zaposlenost. „Veza između radne etike i zadovoljstva poslom, organizacione posvećenosti i namere može se objasniti teorijom organizacione pravde. Ova teorija je objasnila da percepcija pravde o zaposlenima utiče na njihov posao i organizacioni rezultat. Zaposleni koji svoje organizacije doživljavaju etičkim verovatno će shvatiti da je njihova organizacija fer prema njima. Stoga će ovo, zauzvrat, povećati zadovoljstvo radnika i njihovu obaveznu prema organizaciji, a takođe smanjiti intenciju promena radnog mesta. Studije su pokazale da etičko ponašanje u radu utiče na organizacionu posvećenost i zadovoljstvo poslom i smanjuje nameru za promenu radnog mesta... pozitivna povezanost između pozitivne etičke klime i zadovoljstva poslom postaje nerazdvojna.“ (Rokhman, 2010: 22–23).

Radna etika je veoma značajna za postizanje organizacionog uspeha, tako što povećava poverenje zaposlenih u njihovu organizaciju, što dalje vodi razvoju zaposlenih, transparentnosti, integritetu, organizacionoj reputaciji i boljim radnim mestima. Karijerno ponašanje podrazumeva principe, vrednosti, pravila i standarde, koji se poštuju na radnom mestu. Na radnu etiku utiču i lojalnost, disciplina, produktivnost, dobri maniri, saradnja sa kolegama. Iz gorenavedenog može se zaključiti da je u pitatnju poštovanje eksternih saradnika, a ovde se ubraja i razvoj veština i sposobnosti (AlMahjob, 2018). Radna etika je veoma važna za kompanije jer se kroz nju i

upravljanje ljudskim resursima uzimaju u obzir interesi zaposlenih. S obzirom na promene u pogledu strukture na tržištu rada, gde je sve više starijeg stanovništva (naročito u Evropi), zapošljavaju se ljudi bez obzira na pol, starost, nacionalnost ili pak religijska uverenja, koja više nisu odlučujuća za zapošljavanje. Usled tehničko-tehnoloških promena došlo je do promene u načinu rada, poput zapošljavanja na određeno vreme ili privremeno ili prikriveno zapošljavanje. Oslabila je i uloga sindikata, a trend pregovaranja može se reći da je usmeren na individualno (pojedinačno) pregovaranje. Iz tih razloga, kao i razloga nestabilnosti posla, zaposleni imaju veći pritisak na radu, manjak posla i više odgovornosti. Takođe, aktuelna je digitalizacija na radu, koja zahteva razvoj novih veština zaposlenih, potom fleksibilnost, koja podrazumeva fleksibilno radno vreme, a virtualizacija rad preko elektronskih medija (interneta, aplikacija). Uz to idu i psihičko i fizičko zdravlje, kao i održivost ljudskih resursa u harmoniji sa prirodom i njenim resursima (Maksimović, 2017: 212–214).

Primena etike na radnom mestu je novija kategorija i u direktnom je odnosu sa upravljanjem ljudskim resursima. Tako etika HRM mora biti jedinstvena u celom preduzeću (Kelechi & Agbani, 2015). Neretko, HRM je kritikovan kao manipulativan, eksploatatorski i nemoralan, jer je stvarao utisak da ima manipulativne tendencije. Ova uočena karakteristika nije povezana sa činjenicom globalizovanog sveta i povećanog akcenta na konkurentnosti i profitabilnosti, već je glavni cilj HR upravljanje ljudima da bi se postigli organizacioni ciljevi i održiva prednost. Iz tih razloga, pristup upravljanju, koji podrazumeva integraciju poslovne strategije, maksimiziranje profita uz što manji utrošak resursa, manje promena na tržištu rada, zahteva etičko ocenjivanje i veoma često i kritičku analizu. Zato mnogi teoretičari HRM smatraju da je uvođenje etičkih pitanja u srž HRM sve važnije zbog slabljenja uticaja sindikata i individualnog pristupa zapošljavanju jer su zaposleni postali potencijalno podložni neetičkom ponašanju. Ipak, kod pojedinih tržišnih subjekata glavni izvori neetičkog ponašanja su sve veća globalna konkurencija, potreba za smanjenjem troškova i potreba za povećanjem tržišne moći. Zaposleni su prepušteni na milost i nemilost „tržišnim imperativima” i njihova ekonomska sigurnost dovedena je u pitanje. Nadalje, etička klima utiče na korporativnu kulturu, jer može uticati na etičko ponašanje zaposlenih. Međutim, nejasno je definisano šta utiče na etičku

klimu. Iz tih razloga, ali i onih koji se odnose na bazične karakteristike HRM gde se oni tretiraju kao resurs, nedostaje još dosta standarda, pravila i zakonskih odredbi kada je HRM u pitanju. HRM je od strateškog značaja za funkcionisanje organizacije, a zaostaje u odnosu na druge profesije jer nema procese zaštite, praksu i standarde koji daju jasna očekivanja u vezi sa neprikladnim profesionalnim ponašanjem. U teoriji je naglašeno da pojedinac ili organizacija nemaju pravo da se mešaju u slobodu pojedinca kojim upravljaju (Kelechi et al., 2015). Poslednjih decenija povećalo se interesovanje u akademskoj literaturi, ali i profesionalnoj sferi, za analizu etike i njene uloge u organizacionom kontekstu. Tvrdi se da povećano interesovanje za etiku prilikom donošenja organizacionih odluka doprinosi humanizaciji organizacione kulture. To doprinosi povećanju vrednosti, pozitivnim stavovima i pozitivnim ponašanjem zaposlenih, ali i većem zadovoljstvu potrošača. Analizirajući ulogu HRM, kroz njenu praksu moguće je sprovesti promociju etike i insistirati na vrlinama kod zaposlenih. Neophodno je suzbijati neetičko ponašanje u poslovanju, kao što je, na primer, lažiranje izveštaja, lažno oglašavanje, lažne informacije, obmanjujuće računovodstvene informacije. Sprovođenje etičkih programa, koji su manje ili više efikasni u promociji etike, dovodi do poboljšanja spoljnog imidža kompanija. Na to su ih primorale određene socio-ekonomske institucije, kao što su Vlada, mediji, društvo, neke zainteresovane strane, a to sve ima malo uticaja i efekta na etiku zaposlenih (Palomino & Martinez, 2011). Odeljenje ljudskih resursa razmatra pitanja motivacije u funkciji moralnog ponašanja, pitanja percepcije morala, pitanja individualne tražnje za dobrim i moralnim, zatim vrednovanja morala, pitanja da li je moral biološka ili društvena kategorija, da li ga geni ili okolnosti određuju, pitanja poslovnog morala. Nadalje, aktuelna su istraživanja pitanja etike i moći u organizacijama; promena i razvitka moralnih vrlina; ekonomije i morala; intelektualne svojine i morala; da li su moralne razlike veće od ekonomskih razlika; prodaje, pregovaranja, liderstva, oglašavanja i morala; multinacionalnih ekonomija i morala; pitanja ko stvara etičku klimu – države, biznis ili građani.

Poslovna etika uključuje i bezbednost. Osim okupiranosti revizijom tradicionalnog modela zapošljavanja, postoji još jedno veoma važno pitanje, a to je ljudska bezbednost (sigurnost) (*Human Security*). U uslovima kada izbijaju sukobi širom sveta i globalizacija

uzima svoj danak, ovo pitanje postaje sve važnije. Koncept bezbednosti ljudi, smanjenje siromaštva i zaraznih bolesti postaju imperativ vremena. Porast terorizma, finansijske i ekonomske krize, prirodne katastrofe i uništavanje životne sredine sve više ugrožavaju opstanak zdravlja ljudi na planeti Zemlji. Ljudsku bezbednost potrebno je razmatrati na regionalnom i globalnom nivou, te u kontekstu bezbednosti ljudi. Treba sprovesti zaštitu ljudi u teškim okolnostima, zaštititi ih od različitih pretnji, sprovoditi osnaživanje pojedinaca i time im pomoći u promociji izgradnje nacije i društva. Zatim, očuvati obrazovanje, zdravstvenu zaštitu, zaštitu okruženja i konsolidovati mir (Japan's Official Development Assistance, 2014). Šta je bezbednost? Bezbednost je „odsustvo pretnje stečenim vrednostima.” Bezbednosne politike su mere preduzete za smanjenje ili ograničavanje verovatnoće oštećenja nečije stečene vrednosti. Pitanje je koje su stečene vrednosti koje treba obezbediti? Tokom hladnog rata, definicija nacionalne bezbednosti je obuhvatala shvatanje jednakog odsustvovanja vojnih pretnji državi i sposobnosti države da odbacuje takve pretnje, a vojnu silu su države koristile za suzbijanje bezbednosnih pretnji. Međunarodni razvoj događaja pokazao je, međutim, da čak i ogromna vojna moć nije uvek bila dovoljna i da postoji „iluzija svemoći.” Međutim, nadalje se postavlja pitanje: Šta je sigurnost? Okita Saburo (*Ōkita Saburō* 大来 佐武郎), japanski najpoznatiji autoritet za međunarodnu ekonomiju i kasniji ministar spoljnih poslova, naglasio je da su resursi ograničeni u Japanu i da Japanci moraju da postupaju odgovorno. Prema ovome, sigurnost je biti odgovoran (Edström, 2008: 11–12).

DEO II
EKONOMSKI RAZVOJ I POSLOVNA KULTURA:
NEMAČKA I JAPAN

GLAVA 3.

RAZVOJ NEMAČKE - OD KOČIJA DO MERCEDESA

*Mera za ekonomiju je ljudsko biće, mera
za ljudsko biće je njegov odnos prema Bogu.
Vilhelm Repke*

U drugoj polovini XIX veka Nemačka i Japan stvoreni su kao modernizovane nacionalne države koje su od tada pa do danas postale najrazvijenije ekonomije sveta. Posleratna obnova Nemačke i Japana događala se u istom vremenskom periodu, ali na različitim kontinentima i pod različitim okolnostima. Može se reći da je i počela gotovo u isto vreme, u Nemačkoj od ujedinjenja 1871. godine, a u Japanu od 1868. godine i početka Meidi modernizacije, mada je feudalni sistem ukinut tek 1871. godine (Ziburg, 1943: 140). Kao što je već rečeno, put izgradnje industrijskih odnosa Nemačke i Japana ima mnogo osobenosti, ali i sličnosti kao što je industrijski razvoj koji je ostao izuzetno značajan za obe zemlje do danas. Istina, vremenom se taj razvoj menjao i prilagođavao u skladu sa tehnološkim napretkom, promenom u inovacijama, kao i u skladu sa međunarodnim zahtevima.

Od početka modernizacije Nemačke do danas održala se čuvena floskula „prosperitet za sve“, a ona govori o težnji kreatora javnih politika da stvore regulatorno okruženje u kojem ovaj cilj može da se ostvari. U sklopu toga značajna je i zaštita konkurencije koja vodi ka napretku i inovacijama, a podrazumeva nastojanje preduzeća da razvije nove proizvode i poboljšava postojeće s ciljem smanjenja cena. Pošto su u STP plate određene ponudom i tražnjom, neophodni su kolektivni ugovori koji pružaju sigurnost zaposlenom da će dobiti svoju zagarantovanu zaradu. Javni sistem socijalnog osiguranja finansira se doprinosima poslodavca i radnika i tako stvara jaku i stabilnu

socijalnu mrežu. Poreski i zdravstveni sistem promovišu zaštitu od velikih rizika, ali i jednake mogućnosti lečenja i školovanja. Nemačka kao demokratska zemlja regulisana je zakonima kojima se propisuju principi privatnog vlasništva, slobode ugovora i udruživanja, pravo na izbor profesije i rada, i u njoj nije moguće uspostaviti centralo-plansku ekonomiju, kao ni neograničenu tržišnu ekonomiju. Kada je u maju 1990. godine potpisan Ugovor o uspostavljanju monetarnog, ekonomskog i socijalnog saveza između Savezne Republike Nemačke i Demokratske Republike Nemačke, propisano je da socijalna tržišna ekonomija predstavlja zajednički ekonomski poredak za jedinstvenu Nemačku. Pošto je Nemačka u poslednjih sedamdesetak godina bila jedna od najrazvijenijih i najkonkurentnijih ekonomija na svetu, a najrazvijenija u Evropi, najvažnije su joj bile i ostale tehnologija (industrijska) i inovacije, razvoj malih i srednjih preduzeća i digitalizacija, ulaganje u intelektualnu inteligenciju i investiranje u napredne (informacione) tehnologije (Mertens, 2016).

Poslovna kultura i radna etika u nemačkim preduzećima su veoma izražene, jer se svaki zaposleni poštuje, poštuju se procedure i rezultati, kao i principi sistema kvaliteta. Kao prvo, nemačke kompanije imaju smanjenu tendenciju da uvode programe formalne etike, a drugo, nemački menadžeri čuvaju interese svih zaposlenih¹⁹. Etičko ponašanje ide dalje od zakonskog ponašanja. Tako je „nemački pojam u osnovi antagonističkog odnosa poslovnog i moralnog sistema, nosilac odvajanja javne i privatne sfere, relativnog razumevanja normi i vrednosti, pesimističnih procena ljudskog potencijala. Međutim, uvođenje i primena programa poslovne etike je dosta komplikovana u Nemačkoj.” (Danielewicz-Betz, 2012: 7, 203, 210). Ekonomska etika se bavi pitanjima na način da moralni ideali i standardi imaju svoje mesto u savremenim uslovima i globalnim tržišnim ekonomijama. Jednostavno rečeno, to su pitanja zagađenja životne sredine, korupcije, nezaposlenosti, siromaštva. Pod konkurentnim uslovima misli se na to da nesputane lične interese (pohlepu, egoizam) treba staviti pod moralnu uzdržanost. Dakle, ovde su ključni problemi ljudske sklonosti (Hasse, Schneider & Weigelt, 2008: 141).

¹⁹ Etiku u SAD posmatraju kao element legislative, a u Nemačkoj „smatraju da ovakva vrsta poslovne etike uopšte nema mnogo veze sa etikom, jer je ‘samo’ ciljano poštovanje zakona.” (Danielewicz-Betz, 2012: 7, 203, 210).

Iz ovih razloga se ideja socijalne tržišne privrede koja počiva na etičkim principima predlaže kao siguran društveni temelj održivog ekonomskog napretka i razvoja i ona treba da omogući politici izvodljivost ekonomskih reformi. Ovo je suprotno politici oslanjanja na intervencionističke mere, koja služi uskim interesima, te je potreban jak moral kod negativne selekcije i visokih troškova zamenе tehnologije. U tranzicionim zemljama važni su propisi koji regulišu hartije od vrednosti, finansijski nadzor i vladine intervencije, kako bi se pokrenule privatne investicije. Tehnološke inovacije se mogu uvesti ukoliko postoji dovoljno tehnoloških mogućnosti i institucionalnih kapaciteta koji bi se prilagodili i poboljšali uvoz tehnologija iz inostranstva. Od tehnološkog napretka i ekonomskog učinka zavisi organizaciono i institucionalno okruženje i poslovanje u industrijskom sektoru. Pored makroekonomskog okvira, tehnološke infrastrukture, od ključne važnosti su obrazovni sistem, privatne i javne istraživačke organizacije, mreža naučnih i tehnoloških udruženja, intelektualna svojina i prava, kao i ugovori (Ahrens, 2008).

Nemačka je zemlja koja je prva stvorila obuhvatni sistem socijalne politike, još s kraja XIX veka, a stvorio ga je Oto fon Bizmark (*Otto von Bismarck*). Ona je i danas glavni primer socijalne zaštite. Međutim, istorijska analiza nemačke države blagostanja otkriva vezu između države blagostanja i ratničke države. Naime, Bizmark je konsolidovao geostrateške pozicije Rajha, ali je istovremeno želeo da industrijske radnike stavi pod kontrolu države, te mu je sistem socijalne zaštite obezbedio sredstva da postigne taj cilj. U to vreme, socijalna politika je najvećim deolom bila deo nacionalne politike. Bizmark je smatrao da je upravo država stvorila nacionalno jedinstvo, a socijalna politika nije bila veliko finansijsko opterećenje za proizvodni sektor ekonomije. Socijalno osiguranje je bilo namenjeno novoj industrijskoj klasi radnika, a obične starosne penzije su isplaćivanje samo licima starijim od 70 godina. Tada je i Adolf Vagner (*Adolph Wagner*) tvrdio da će proširivanje uticaja države na socijalnu sferu promeniti vođenje države, u smislu obimnije finansijske aktivnosti²⁰. To će ujedno biti i svojevrsna korekcija kapitalističke proizvodnje i distribucije od strane države. Na tim osnovama se socijalna politika

²⁰ Vagner je bio jedan od intelektualnih „očeva” socijalne politike i autor Zakona o pojačanoj aktivnosti države (Miler, 2005).

pojavljuje kao značajno i prepoznatljivo obeležje nacionalne države. U prošlosti, socijalna politika je bila dopunjavajući element tradicionalne države, a u moderno vreme moćno i sigurno oruđe za zadobijanje široke podrške određenih društvenih grupa. Od tada do danas zadržala je nacionalističke ciljeve, paternalističke obrasce i autoritarne prakse, čime se uvek može zadobiti politička moć i legitimnost. Tokom Prvog svetskog rata i za vreme Trećeg rajha 30-ih godina XX veka bila su njena najveća proširenja, kada je tržište rada potpalo pod kontrolu totalitarne države, a otpuštanje i zapošljavanje radnika zavisilo od dozvole Vlade. U sadašnjoj Nemačkoj socijalna problematika dominira političkim životom, vodeći partije i interesne grupe ka ostvarenju socijalne ravnoteže (Miler, 2005).

3.1. Ekonomski razvoj Nemačke i tržišna privreda

Ekonomski razvoj jedne zemlje podrazumeva određeni rang makroekonomije i mikroekonomije, a podseća na ekonomsku istoriju jer nastoji da objasni promene koje se dešavaju u ekonomskim sistemima tokom vremena. Kao jednu od glavnih tema savremene ekonomije obuhvata novac, jer je kontrola novca (osnovno sredstvo razmene) jedna od najstarije prihvaćenih funkcija vlasti, koja uz inflaciju ili deflaciju kontroliše količinu novca u opticaju, suprostavljajući je obrnuto srazmerno nivou cena. Ekonomski razvoj je proces u kome se oni sa niskim primanjima u nacionalnoj ekonomiji transformišu u deo moderne industrijske ekonomije. Iako se pojam ponekad koristi kao sinonim za ekonomski rast, uglavnom se koristi da opiše promenu u ekonomiji jedne zemlje, uključuje kvalitativna i kvantitativna poboljšanja. Teorija ekonomskog razvoja ukazuje da primitivna i siromašna privreda može da se razvije u sofisticiranu i relativno prosperitetnu privredu. Ekonomski razvoj je posle Drugog svetskog rata prvi put postao glavna briga. Tada je etapa evropskog kolonijalizma bila završena. Mnoge bivši kolonije i druge zemlje sa niskim životnim standardom, nazvane nerazvijenim zemljama, uvidele su da su u kontrastu sa ekonomijama razvijenih zemalja, kao što su SAD, Kanada, zemlje Zapadne Evrope, Japan, Australija i Novi Zeland. Kako je životni standard u većini siromašnih zemalja počeo da raste u narednim decenijama, one su preimenovane u zemlje u

razvoju. I rast i razvoj su pokazatelji ekonomskog blagostanja u jednoj zemlji (Miint, 2011). Zemlje u razvoju imaju nizak dohodak po glavi stanovnika. Za njih je, pored tehnološkog razvoja i finansijskih institucija, najvažniji ljudski razvoj. Iz tih razloga su se iskristalisala četiri elementa razvoja, a to su ljudski resursi, prirodni resursi, akumulacija kapitala i tehnologija. Prema Samjuelsonu (2009), ekonomski rast je rast ukupne proizvodnje neke zemlje tokom vremena i obično se meri godišnjom stopom rasta realnog BDP-a (ili realnog potencijalnog BDP-a). Danas je koncept ljudskog razvoja aktuelan kao koncept ljudskih resursa i ljudskog kapitala, tj. sa stanovišta pojedinca kao ulaganja u obrazovanje i obuku, jer nudi veće mogućnosti za zapošljavanje. Osim toga, doprinosi boljem zdravlju i poboljšanju ishrane, dužem očekivanom životnom veku, pismenosti odraslih, uključenosti u permanentno usavršavanje i nezavisnosti žena. Pojedinci su spremni da promene tržište rada zbog boljih mogućnosti, tj. da emigriraju u druge zemlje, ali, isto tako, radna snaga može i da se useljava. Ipak, odgovorne zemlje najviše se oslanjaju na svoju radnu snagu (Samjuelson i dr., 2009: 577–581, 735). Tako su ekonomija obuke i obrazovanja, ekonomija informacija, ekonomija migracija, ekonomija zdravlja i siromaštva postale nezaobilazne teme „nove ekonomije.” Iako koncept „nove ekonomije” nije čvrsto definisan, povezuje se sa konceptom internet ekonomije, mrežne ekonomije, digitalne ekonomije, te sve one kao zajednički imenitelj imaju informacione i komunikacione tehnologije. U ovoj vrsti ekonomije informacija se javlja kao proizvod, a prenos veće količine podataka brži je i jeftiniji. I obrada podataka je sve bolja, pa je nacionalna ekonomija transparentnija i smanjuje se nestabilost. Tehnologija promoviše prosperitet na nacionalnom i međunarodnom nivou. Činjenica je da je ekonomija postala fleksibilnija, prilagođena je za fluktuaciju na tržištu, a posledica toga je više korišćenje proizvodnih kapaciteta. Tako termini „nova ekonomija” i „globalizacija” imaju zajedničku karakteristiku progresije savremene domaće ekonomije prema sistemu konkurencije. Da bi se razumeli uzroci ovakvog razvoja Nemačke, potrebno je vratiti se na istorijske događaje i činjenice.

Važno je reći da je Nemačka, kao i Japan, morala bezuslovno da kapitulira. Kapitulaciju Trećeg rajha i Nemačke potpisao je nemački feldmaršal Vilhelm Kajtel (*Wilhelm B. J. Gustav Keitel*) 8.

maja 1945. godine (Fotografija 1.). Već sledećeg dana, 9. maja 1945. godine, maršal Žukov (*Георгий Константинович Жуков*) je ispred saveznika ratifikovao sporazum o nemačkoj kapitulaciji. Ovaj dan se svake godine obeležava u Moskvi kao Dan pobeде, zbog velike uloge Crvene armije u toj pobeđi²¹. U maju 1945. godine SAD i SSSR su slavile pobeđu nad Nemačkom koja je počela taj rat. Naime, vojnici Crvene armije u aprilu 1945. godine stigli su do Brandenburške kapije u Berlinu. Nakon tog datuma, obnova i razvoj Nemačke tekli su kroz Maršalov plan (Ondruskova i dr., 2015). Maršalov plan je odigrao značajnu ulogu jer je, jednostavno rečeno, bio finansijska potpora ideji i modelu socijalne tržišne privrede.

Naime, Maršalov plan je bio institucionalizovan i legitiman koncept američkog programa spoljne pomoći, koji je tada postao sastavni deo spoljne politike SAD (Marshall Plan, 2020). Maršalov plan, pod službenim nazivom „Plan evropske obnove“ (april 1948 – decembar 1951), bio je plan ekonomske rekonstrukcije Evrope, dizajniran i finansiran od strane Sjedinjenih Američkih Država (SAD) da rehabilituje privrede sedamnaest zemalja zapadne i južne Evrope nakon Dugog svetskog rata. Maršalov plan se pokazao kao najveća i najuspešnija mirnodopska inicijativa spoljne politike SAD. On je obezbeđivao nešto više od 13,3 milijarde dolara u donacijama i kreditima, ali i hrani, sirovinama, materijalu i tehničkoj pomoći zemljama primaocima. Njime je omogućena ekonomska obnova evropske ekonomije, ali i sputavanje širenja sovjetskog uticaja na tom kontinentu. On je doprineo periodu najbržeg rasta u evropskoj ekonomiji, kako bi je postavio na scenu kao modernu i prosperitetnu. Plan je stvorio ekonomsko čudo u Zapadnoj Evropi. Za četiri godine, industrijska proizvodnja u Zapadnoj Evropi porasla je za 35%, dok je poljoprivredna proizvodnja premašila predratni nivo, a trgovina doživela rekordni nivo razmene sa američkim firmama. U znak zahvalnosti za pomoć SAD-a Evropi, nemački kancelar Vili Brant je 1972. godine osnovao nemački Maršalov fond u SAD (*German Marshall Fund of the United States of America*, 2012).

²¹ Centralna svečanost povodom primirja u Prvom svetskom ratu održava se svake godine 11. novembra u Francuskoj, u Parizu.

Fotografija 1. Feldmaršal Vilhelm Kajtel potpisuje odredbe o kapitulaciji nemačke vojske



Izvor: www.nationalgeographic.rs.

„Nacistička Nemačka kapitulirala u Drugom svetskom ratu”

Naime, pošto je američka administracija uvidela da ne može negirati udeo Crvene armije (Rusije) prilikom oslobađanja Evrope od nemačkog nacizma, veoma inteligentno osmišljeno i vođeno, dosledno je sprovodila Maršalov plan, kako bi sprečila širenje komunizma na celoj teritoriji Evrope. U tome je uspeła, te sada nakon više od pola veka, kapitalizam se nametnuo kao dominantan model privrednog uređenja ekonomski razvijenih zemalja Evrope. Za to vreme, model socijalne tržišne privrede je opstajao paralelno sa Drugim svetskim ratom, obnovom zemlje uz Maršalov plan, a nakon toga je uspostavljen kao razvojni i glavni model organizacije privrede i društva Nemačke. Diplomate SAD su videle da je evropski kontinent opustošen i da mu je potrebna pomoć svake vrste, ali i jako vođstvo. Evropa je bila devastirana, kao i njena ekonomija, jer je Drugi svetski rat uništio njenu industriju, infrastrukturu, uništena su polja useva, a narod se suočavao sa glađu (pogledati priloge o Nemačkoj). Pri tome, postojala je bojazan od jačanja komunizma u Zapadnoj Evropi. Kampanja koju je pokrenuo Džordž K. Maršal (*George*

Catlett Marshall) oblikovana je u poznati govor, koji je trebalo da podstakne dobijanje podrške javnosti Američkom kongresu za slanje pomoći evropskim zemljama. Kongres je u martu 1948. godine usvojio Zakon o ekonomskoj saradnji i odobrio sredstva za obnovu Zapadne Evrope. Plan je predstavljen kao humanitarna pomoć i za manje od godinu dana Maršalov plan je postao realnost. Program je prvobitno ponuđen gotovo svim evropskim zemljama, uključujući i one pod vojnom okupacijom tadašnjeg SSSR-a. SSSR i zemlje Istočne Evrope nisu prihvatile ovaj program pomoći, ali zato jesu Austrija, Belgija, Danska, Francuska, Grčka, Island, Irska, Italija, Luksemburg, Holandija, Norveška, Portugalija, Švedska, Švajcarska, Turska, Velika Britanija i Zapadna Nemačka. Državni sekretar Džordž Maršal je 5. juna 1947. godine u svom obraćanju na Univerzitetu Harvard izložio ideju programa pomoći za Evropu. Na osnovu toga, Američki kongres je odobrio osnivanje Programa rekonstrukcije Evrope, koji je predsednik Hari Truman (*Harry S. Truman*) potpisao 3. aprila 1948. godine. Maršalov govor postao je poznat kao Maršalov plan (prilog: Maršalov govor). Njegovi ciljevi su bili poboljšanje ekonomskog rasta, životnog standarda, napredak u evropskim integracijama, ali s posledicama kao što su amerikanizacija privrede i tehnike i uvođenje anaglosaksonskog načina upravljanja privredom (Marshall plan, 2014). Kada je Hari Truman odobrio Maršalov plan, njegova zvanična izjava je bila: „Malo predsednika je imalo priliku da potpiše zakon takvog značaja.“ Maršalovim planom je podržan razvoj stabilnih demokratskih vlada pojedinih evropskih zemalja, stvoreni su pouzdani trgovinski partneri i obezbeđeno je tržište za američku robu (Continent and the Marshall Plan, 2014). Cilj je bio da se stvore stabilne demokratske institucije, jer su se SAD tada bojele siromaštva, nezaposlenosti i perioda dislokacije resursa.

Danas, posle toliko decenija, najvažniju nemačku strategiju čini kreiranje poslovnog ambijenta koji podstiče inovacije i prosperitet zasnovan na kreaciji (tj. kreaciju prosperiteta). To praktično podrazumeva brigu za otvaranje novih radnih mesta, naročito u sektoru visoke tehnologije. Na zadatku kreacije novih radnih mesta naročito su angažovane institucije tržišta rada, tako što akviriraju efikasne individualne politike zapošljavanja. Institucije tržišta rada imaju zaduženje usklađivanja ponude i potražnje, a nemačka vlada im pomaže kroz jačanje stabilizatora, kao što su, na primer, sistem

socijalne sigurnosti, reforma penzijskog sistema, bolje podsticajno nagrađivanje vremena koje je provedeno u podizanju dece, poboljšanje socijalne sigurnosti invalidskih penzija (sredstva za rehabilitaciju). Strategija sigurnosti života i zdravlja ljudi na radu ima za cilj da smanji bolesti vezane za posao i poboljša psihološko zdravlje radnika. Osim toga, dugoročno nezaposleni se pripremaju za integraciju na tržište rada kroz individualne konsultacije ili programe treninga. Takođe, novootvorene kompanije imaju određene olakšice prilikom pristupa kreditima jer otvaraju nova radna mesta, podstiču inovacije i razvijaju preduzetništvo. Aktuelno je i promovisanje učešća ženske radne snage na tržištu rada, brige o balansu njihovog radnog vremena i porodičnog života koji uključuje brigu o deci (Jobs, unemployment and government action, 2015).

3. 2. Istorijska škola u Nemačkoj

Istorijska škola, koja se pojavila krajem XVIII veka, izuzetno je značajna za Nemačku. Ona je prethodila socijalnoj tržišnoj privredi, a bila je škola koju su dosta proučavali u Japanu toga doba. Japan-ski istraživači dolazili su u Nemačku i upoznavali se sa postulatima i teoretičarima ove škole.

Istorijska škola u Nemačkoj bila je reakcija na racionalizam i prosvetiteljstvo u britanskoj klasičnoj ekonomiji, koja je zahtevala veću ekonomičnost. Ona je bila kritika britanske klasične ekonomije, a kritikovala je neoklasičnu ekonomiju i ekonomiju Karla Marksa (*Karl Marx*) kao njenog naslednika. Nemačku istorijsku školu karakteriše naglasak na istorijskim i etičkim metodama, kako bi se ugradila u izgradnju institucionalnog okvira i podstakla industrijalizacija manje razvijenih delova Nemačke toga vremena. Glavni koncepti koje je razvijala nemačka istorijska škola viđeni su kao institucije, evolucija i nacionalna politika, a istorijske i etičke metode trebalo je da potpomognu njihovu izgradnju (Shionoya, 2001b).

Prema prihvaćenom pogledu u istoriji ekonomske misli, nemačka istorijska škola imala je tri generacije: najstariju istorijsku školu Artur Špithof (*Arthur Spiethoff*), Verner Zombart (*Werner Sombart*), Maks Veber; stariju istorijsku školu Vilhelm Rošer (*Wilhelm Roscher*), Karl Knis (*Karl Knies*), Bruno Hildebrant (*Bruno Hildebrand*), i mlađu

istorijsku školu Gustav Šmoler (*Gustav von Schmoller*), Ludvig Brentano (*Ludwig Joseph Brentano*), Karl Biher (*Karl W. Bücher*), Georg Knap (*Georg Friedrich Knapp*), Adolf Vagner (*Adolph Wagner*). Koreni nemačke istorijske škole mogu se naći u nemačkoj romantičarskoj, idealističkoj i nacionalističkoj ideologiji koja je u osnovi imala racionalizam i prosvetljenje. Iz tih razloga se mislioci kao što su Johan Herder (*Johann Herder*), Adam Miler (*Adam Müller*) i Fridrih List (*Friedrich List*) mogu smatrati pretečama nemačke istorijske škole. Tako se nemačka istorijska škola može rekonstruisati u smislu istorijskog i racionalnog konteksta. Prema nemačkom shvatanju, taj kontekst bio je orijentisan ka industrijskoj formulaciji manje razvijene Nemačke, kao i orijentaciji ka izgradnji institucionalnog okvira na nacionalnoj osnovi i stoga nije mogao da prihvati britansko nemešanje države (*laissez-faire*) u ekonomska pitanja (Shionoya, 2001a: 7–8).

Nemačka istorijska škola sumirana je u šest tačaka: 1) jedinstvo društvenog života, 2) zabrinutost za razvoj, 3) organska priroda društva, 4) pluralnost humanih motiva, 5) individualnost, a ne generalnost i, 6) istorijska relativnost, a ne univerzalnost. Sam Šumpeter je pridavao značaj tačkama (1) i (2) jer se društva menjaju kroz razne interakcije i to podrazumeva evoluciju. Nemačka istorijska škola, osim što se protivila britanskoj klasičnoj ekonomiji, protivila se i savremenoj nemačkoj školi, ali i školi austijske klasične ekonomije. Osnovni nedostatak ove škole je metodološki stav da teorija ili zakon mora biti zbir generalizovanih empirijskih činjenica. Maks Veber je pokušao da razvije osnovu za ekonomsku sociologiju tako što je povezivao ekonomske fenomene sa političkim, pravnim i religijskim fenomenima, a sličnim pitanjima su se bavili i Šumpeter i Verner Zombat. Druga karakteristika ove škole je njen naglasak na etičkom principu, što znači moralnost nasuprot sopstvenom interesu. U ovom slučaju ljudsko ponašanje je motivisano moralom, zakonom i običajima, svime samo ne ličnim interesima. To se suprotstavlja ponašanju kao „munjevitom kalkulisanju zadovoljstva i bolova” i pohvali egoizma. Stoga, prema Šmoleru, vrednosti u obliku morala, običaja i zakona moraju biti ugrađene u institucije. Inače, Nemačka se kasno uključila u proces industrijalizacije koji je pokrenula Velika Britanija, a koji je bio različit u različitim delovima zemlje. Pokretanje industrijalizacije u Nemačkoj je zavisilo od institucionalnih faktora i razvoja zajedničkih vrednosti. Stoga, strategiju institucionalnih uređenja, prema ovoj školi, čini

komunitarna etika, jer zajednica ima karakteristične zajedničke društvene prakse, kulturne tradicije i vrednosti, što je više od slobodnih i autonomnih pojedinaca u društvu. Dok se komunitarizam brine za opšte dobro deljenja sa članovima zajednice (a nije komunizam), do tle liberalizam ističe kao temeljne vrednosti individualna prava pojedinca slobodu i jednakost građana kao osnov pravičnosti. Nemačka istorijska škola je predložila inovativni istorijski metod, a naglasila je empirizam protiv racionalizma, kao i moralnost protiv sopstvenog interesa (Shionoya, 2001a: 10–17).

Šmoler, jedan od predstavnika nemačke istorijske škole, imao je za cilj da transformiše tradicionalne zanatlje i uzdigne ih na nivo poslovnih preduzetnika. On to čini kroz „ekonomski moral“, koji se sastoji od marljivosti, napora i štednje. On je smatrao da se ekonomski fenomen može objasniti pomoću dva uzroka, i to: jedan je prirodno-tehnički uzrok, a drugi prishološko-etički uzrok. Stoga, merkantilizam u svom jezgru jeste proces stvaranja države, ali i nacionalne ekonomije u isto vreme. Suština je da se kroz to transformiše društvo, njegove organizacije i institucije. Trgovac kontroliše malog proizvođača koji je izolovan sa tržišta, a sam proizvođač ima za cilj da stvara mogućnost produženja svog poslovanja. Trgovac male proizvođače čini proleterima, a on trgovce podiže do nivoa preduzetnika. Još tada je poljoprivredni proizvođač mogao da se razvije u poljoprivredno preduzeće, a zanatlja je mogao postati tehnički majstor. Pojavljuju se asocijacije koje regulišu konkurenciju, kao što su zanatska udruženja, sindikati, karteli, u svojstvu organizacija koje brane proizvođača od neprimerene konkurencije i nepoštenog poslovanja. Organizacije često promovišu monopolističku politiku koja nije u skladu s konkurencijom, već u skladu s njihovim egoizmom. U poslednjoj deceniji XIX veka odigravala se brza industrijalizacija, kao i razvoj političkih odnosa u Nemačkoj, uz imperijalističku politiku svetskih sila. U tumačenju mlađih pripadnika nemačke istorijske škole, ovaj protekcionizam smatran je prilično krutim. Ova etička socijalna politika morala je biti prevedena ka socijalnoj politici, koja je dalje vodila kapitalističkom razvoju (Tamura, 2001: 109).

Svrha rada Maksa Vebera „Protestantska etika i duh kapitalizma“ (*“Die Protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus” 1904-5. i 1920*) bila je da ispita kvalitativni značaj drevnog kapitalizma u odnosu na moderni kapitalizam, da razjasni istorijske uslove

ekonomskog i socijalnog aspekta, a i da vidi način novog razvoja u Evropi. Njegov rad je, od procesa pada drevnog kapitalizma, prikazivao prepoznat kontinuitet čitavog procesa ekonomskog razvoja. Drugim rečima, Veberova teorija kapitalizma je sledeća: kroz akademski interes utvrditi pojam univerzalne istorije koja potiče od specifičnih i individualnih opservacija kapitalizma u savremenom evropskom društvu. Veber se bavio proučavanjem pada antičke kulture, tj. drevnog kapitalizma i polisa kao zajednice, ali i održavanja kontinuiteta ekonomskog razvoja do srednjeg veka. Njegov rad uključuje ceo drevni svet i Orijent. On je upoređivao stari kapitalizam sa modernim kapitalizmom, gradove sa srednjovekovnim sredinama, porodični sistem sa ekonomskim zajednicama (Tamura, 2001: 123). Zatim, Veberov esej o etici je uticao na formulaciju njegove sociologije kasnijeg vremena, jer potvrđuje sinhrono ili panhronično označavanje „fabričkog menadžmenta” (tj. racionalnu organizaciju *free labor*-a) u vreme kada je fabrički rad postao trend u Drugom rajhu. Rukopis je napisan sa „dvostrukom funkcijom”, ne samo da shvati religiju u odnosu na ekonomski razvoj, već i u odnosu na akademski, umetnički i politički razvoj. U ovom rukopisu Veber govori o odnosu religijske etike i ekonomskog raspoloženja, koji je bio tema Eseja o etici. Veber ide dalje do okvira za prepoznavanje „relativne autonomije sfere vrednosti i životnih naredbi i tenzija i sukoba koji proizlaze iz ovakvog stanja stvari, kao i njihovo povezivanje sa strategijama racionalizacije.” Maks Veber je kao predstavnik nemačke istorijske škole bio uključen u pisanje monografije o univerzalnoj istoriji, odnosu religija i društva u različitim kulturama, s jedne strane, a s druge o konstituisanju povezanosti univerzalne istorije sa ekonomskim i socijalnim oblastima. Stoga on smatra da snagama savremenog života vlada savremena ekonomija sa fenomenom generalne racionalizacije života (Sumiya, 2001: 125–127). Nemačka istorijska škola nije propala, već je istorijski materijalizam prevladao, a stanovnici gradova su žurili da prihvate nove principe, kao što su daglasizam ili novi liberalizam u Velikoj Britaniji, a iz kontinentalne Evrope šumpeterijanizam, funkcionalna teorija Gustava Vasela (*Gustav Vassell*), kao i Otmar Španov (*Othmar Spann*) ili Maks Veberov univerzalizam (Shionoya, 2001b: 154).

U drugoj i trećoj deceniji XX veka u Nemačkoj se intenzivno raspravljalo o istorijskom razvoju kapitalizma i prelasku slobodne

konkurencije u organizovanu privredu. Čak i pre Prvog svetskog rata nemački ekonomisti su počeli da govore o umnožavanju velikih preduzeća u teškoj industriji, njihovoj organizaciji u kartele i sve većem uticaju banaka na industriju. Nova i „kasna“ faza kapitalizma, koja je dovela do pada konkurencije, rastućeg značaja monopola, organizacije privrede, intervencije države u privredu i raspada kapitalističkog duha, dovela je do novih rasprava nemačkih naučnika i intelektualaca o daljem razvoju kapitalizma. Strukturna promena u kapitalizmu bila je jedna od najspornijih tema socijalpolitike u Udruženju za socijalnu politiku. Tih godina, učenici nemačke istorijske škole, ali i socijaldemokratski intelektualci, na primer Emil Lederer (*Emil Lederer*), Rudolf Hilferding (*Rudolf Hilferding*), zatim Valter Ojken i Vilhelm Repke, govorili su o karakteristikama „kasnog kapitalizma.“ Ove rasprave su privukle pažnju japanskih intelektualaca, jer je kod njih preovladala misao nemačke istorijske škole o kapitalizmu kao sistemu slobodne konkurencije i organizovane ekonomije, kao i postavci za buduće doktrine o ekonomskim regulativama. Promene koje su vodile ka organizaciji kapitalizma i državnoj kontroli privrede pre Drugog svetskog rata, poznate kao „rasprava o japanskom kapitalizmu“, označile su važnu prekretnicu u studiji ekonomije (Osamu, 2001: 173–174).

Prema Verneru Zombartu, racionalizacija je široko prihvaćena, uspostavljen je menadžment, te se informacije o privrednim aktivnostima mogu lakše dobiti kada menadžer izgradi naučni sistem i dobije status u rangu vladinog zvaničnika. U prvo vreme težnja za profitom je smanjena u korist sigurnosti i stabilnosti, opadala je sklonost ka rizicima, a povećavala se koncentracija kapitala, cenovni karteli, dok su finansijska ovlašćenja povezana s industrijom i postala su veća. Tako su individualizam i liberalizam u privredi smanjeni, kao pravni, moralni i konvencionalni čin. U ekonomskom sistemu kapitalizma postojala je regulacija države, zaštita radnika, kontrola cena i direktni nadzor, ali i regulisanje od strane sindikata, imenovanje osoblja od strane sindikata, regulisanje nadnica. Time su se dogodile najvažnije promene u procesu ekonomskog života jer je eliminisan automatski tržišni mehanizam, te ponuda i potražnja više nisu određivane samo na tržištu, tako da ono više nije bilo jedino koje donosi odluku o ceni roba, plata i profita. Cene robe i nadnice radnika određivane su prilikom arbitraže sa

kartelima. Struktura svetske ekonomije se promenila još nakon Prvog svetskog rata. Mnoge zemlje su se industrijalizovale, počele su da nameću carinske prepreke, zabranjuju uvoz, povlače kredite, dogodio se i neuspeh zlatnog standarda, što je sve navelo Zombarta da zaključi da je mehanizam slobodne trgovine srušen. Zombart je budućnost kapitalizma video u tri mogućnosti: prvo, održavanje statusa kvo (konzervativnog), drugo, vraćanje u slobodnu ekonomiju (reakcionarnu), i treće, izgradnju dobro planirane, sistematizovane ekonomije (reformativno-revolucionarne). Planirana ekonomija je predvođena Zombartom, koji je trebalo da je proširi na proizvodnju, cirkulaciju, distribuciju i potrošnju – dakle, na sve branše ekonomskog života. Dalje, on je tvrdio da planiranje mora biti iz jedne centralne uprave i da treba da postoje slobodne zone, naročito u potrošnji. Planirana ekonomija je nacionalna ekonomija, ali mora postojati raznolikost ekonomskog života, tako da postoji privatna, individualistička ekonomija, tržišna ekonomija, ali i kolektivna privreda „ponude-tražnje” u istoj planiranoj ekonomiji. U Japanu je Zombartovu ekonomiju tumačio Šikamacu Mukaji (*Shikamatsu Mukai*), kao i Honiden Jošio (*Hon'iden, Yoshio*) i Kaname Akamacu (*Kaname Akamatsu*).

Tako je liberalna ekonomija iz XIX veka postala regulisana ekonomija u XX veku. Ova i ovakva tranzicija bila je zasnovana na rastućoj ekonomskoj moći velikih preduzeća sa većim udelom fiksnih troškova za robnu vrednost, na primer u kartelima. To je trebalo da bude organizovana ekonomija, negde između socijalizma i nemešanja države. Ipak, ni u Japanu, kao ni u Nemačkoj socijalizam i marksizam nikada nisu naišli na odobravanje i nisu zaživeli, jer je to bilo „savršeno planiranje privrede bez novca.” Privreda nije mogla da funkcioniše jer joj je nedostajao tržišni sistem cena zasnovan na privatnom vlasništvu (Osamu, 2001: 176-179). Na primer, Šmoler je smatrao da je kartel proizvod razvoja od malih preduzeća do velikih preduzeća. Mnoga mala i srednja preduzeća koja su imala slobodnu konkurenciju narasla su do velikih preduzeća sa centralizovanim direkcijama i organizovala su monopole. Državna i društvena organizovana nacionalna radna snaga nastala je iz liberalnog i *laissez-faire* koncepta. Karteli su pomogli da se umanjí efekat ekonomske depresije, ali su zloupotrebili svoju snagu na tržištu tako što su veštački podizali cene

svojih proizvoda. On je predočio da bi industrijski monopoli mogli postati toliko moćni da bi mogli da uruše državu. Kardorf, generalni direktor rudarske korporacije Gelzenkirchen (*Gelsenkirchen*), tvrdio je u odbrani kartela da je privatni monopol neophodan. Karteli imaju sposobnost da odlučuju o tržišnim cenuma tako da ne zloupotrebljavaju svoju moć, jer tada ne bi mogli nastaviti da postoje. Stoga, za razliku od Šmollera, Kardorf se suprotstavio regulaciji kartela. U Nemačkoj, gde su karteli ponovo postali predmet kontroverze, uredba protiv zloupotrebe ekonomskih sila je primenjena 1923. godine (Osamu, 2001: 183).

3. 3. Socijalna tržišna privreda u Nemačkoj

Nakon Drugog svetskog rata, model socijalne tržišne privrede počeo je da važi za nemački svojstven način vođenja države i privrede, nazvan „poseban put.” Osim toga, u ekonomskoj politici važi za „treći put”, tj. put koji nije bio ni komunistički ni čisto liberalni. Iako je razvijena u okviru Frajburške škole, socijalna tržišna privreda nakon Drugog svetskog rata postala je privredni (ekonomski i društveni) poredak u celoj Nemačkoj (Nemačka socijalna tržišna privreda: osnovne ideje, principi i koncepti, 2012). Tada se u svetu govorilo o nemačkom ekonomskom čudu, na osnovu pozitivnih rezultata postignutih u ekonomskom razvoju. Slična situacija je bila u Japanu, ostvarena na osnovu autohtonih karakteristika. Međutim, uveliko se govori o tome da u globalizovanom svetu STP kao koncept mora biti revidirana i modernizovana. Model socijalne tržišne ekonomije u osnovi ima takav tržišni ekonomski sistem koji je drugačiji od socijalizma i centralne planske privrede (ekonomije), drugačiji od *laissez-faire* kapitalizma, kao i od „monopolističkog kapitalizma i gigantizma.” On zapravo predstavlja kombinovanje privatnog preduzetništva sa merama države, kako bi se uspostavila konkurencija, niska inflacija i socijalna zaštita. Takav koncept poznat je kao ordoliberalizam, koji podrazumeva da država osigura slobodno tržište. Ovu teoriju su razvijali nemački ekonomisti, ali i pravnici kao što su Valter Ojken i Franc Bem u periodu od 1930. do 1950. godine (Wrobel, 2012: 48–50).

a) Frajburška škola je bila intelektualni centar novog liberalizma XX veka. Nju je tridesetih godina XX veka činila grupa ekonomista, pravnika, sociologa i teologa na Univerzitetu u Frajburgu, u jugozapadnoj Nemačkoj. Sama Frajburška škola je nastala saradnjom Valtera Ojken, Franca Bema i Hansa Grosmana-Doerta (*Hans Großmann-Doerth*). Ova škola je bila odgovor na izazove nacističke ekonomije i posledice koje su se tada mogle predvideti. Ona je išla i korak dalje u odnosu na nemačku istorijsku školu, polako je napuštajući i uvodeći model socijalne tržišne privrede (Kolev, 2010). Doprinosi Frajburške škole odnose se na sve aspekte ekonomske teorije i ekonomske politike. Frajburška škola je već početkom 1940-ih tajno diskutovala o rekonstrukciji ekonomije u Nemačkoj nakon završetka rata. Naime, plima neoliberalizma zahvatila je zapadnu Evropu početkom XX veka, a tu je pripadao i ordoliberalizam (nastao u periodu 1920-30). Ludvig fon Mizes, Valter Ojken, Vilhelm Repke i Aleksandar Ristov okupili su se oko 1920. godine i razmatrali pitanja nacionalsocijalizma. Oni nisu prihvatili nacionalističku ideologiju i razmišljali su o postnacističkoj ideologiji. Tek kasnije, 1950. godine, skovan je termin „ordoliberalizam.“ Repke je bio jedan od prvih koji je koristio izraz „neoliberalni“, dok je Alfred Miler-Armak skovao termin „socijalna tržišna privreda“, kasnije je postao sekretar u Erhardovom ministarstvu. Suština ordoliberalnog programa je dihotomija između „ekonomskog poretka“ i „ekonomskog procesa.“ Ekonomski poredak u svom pozitivnom smislu označava raznovrsnost oblika u kojima pojedinci štede. Pod pojmom „forme“ Ojken razume izbor iz mogućih tržišnih oblika u kombinaciji sa mogućim tipovima monetarnog sistema, diferencirajući morfologiju konačnog broja idealnih tipova, s jedne strane, i stvarne tipove u konkretnoj situaciji, s druge. Tako ekonomski poredak okružuje ekonomski proces, koji konstituiše „okvir“ ili „pravila igre“ za pojedince koji su slobodni da štede u tom okviru. To je pozitivna upotreba termina „ekonomski poredak“ (*Wirtschaftsordnung*). Ojken dodaje drugu, normativnu upotrebu ordo sa izrazom „privredni poredak“ (*Ordnung der Wirtschaft*) (Kolev, 2010). Zahvaljujući nemačkom ministru Ludvigu Erhardu, prvom ministru privrede nakon Drugog svetskog rata, kao i

Hrišćansko-demokratskoj uniji (CDU), nemačka socijalna tržišna privreda je postavljena i kao takva postala je osoben privredni model Nemačke²². Taj model je došao posle nacionalsocijalizma i trebalo je da doprinese zaštiti od hiperinflacije i velike nezaposlenosti, suzbijanju kartela i smanjenju nezadovoljstva koje je bilo upereno na tadašnji politički sistem. Nemački ekonomista Ojken je dao značajan doprinos radu Frajburške škole (Nemačka socijalna tržišna privreda: osnovne ideje, principi i koncepti, 2012; Meijer, 2007; Meijer, 1987: 143).

Frajburška grupa je sa Ludvigom Erhardom 1943/4. godine donela tajni memorandum protiv nacionalsocijalističke diktature. Tako je, ubrzo nakon 1938. godine, Frajburg postao centar za brojne sociologe, istoričare i teologe, koji su raspravljali o ekonomskim i socijalnim problemima. Nakon pada nacističke diktature, postojale su tri grupe: prvu grupu činio je Frajburški savet, koji se bavio rekonstrukcijom i regeneracijom države. Ovu grupu je 1942. godine upotunila druga grupa, zvana „Bonhofer krug“, koja se suočavala sa budućim političko-ekonomskim strukturama na hrišćanskoj liniji. Treća grupa je formirana 1943. godine pod vođstvom Ervina fon Bekerata (*Erwin von Beckerath*), a njen glavni zadatak je bio da napravi skicu slobodnog društveno-ekonomskog poretka koji može nastupiti posle rata. Ovaj model pratila su mnoga tajna dokumenta. Ludvig Erhard je izjavio da je najvažniji cilj slobodna tržišna ekonomija, koja zavisi od konkurentnih pojedinačnih napora i znanja, kao i pravila za njihovu samoregulaciju. Zadatak države je bio da formira privredu, ali i da obezbedi neophodni pravni i institucionalni okvir za njeno pravilno funkcionisanje. Ovo je bio najveći i najvažniji problem posleratne ekonomije. Pored toga, bilo je potrebno reformisati valu tu, inflacija se morala istisnuti kroz strogu monetarnu disciplinu, kao i eliminisati neekonomična preuzeća. Tržište je, po njima, jedina organizacija ekonomskog života koja stvara samo optimalnu distribuciju. Nemačka je imala sreću da je u periodu 1933–1945. godine imala jedan broj izuzetnih ekonomista i sociologa koji su mogli da slobodno pišu o socijalnoj tržišnoj ekonomiji, kao i da govore (daju

²² Ludvig Erhard je bio ministar ekonomije Zapadne okupacione zone, a kasnije, 1960. godine postao je kancelar Savezne Republike Nemačke.

savete) o razlici liberalnih politika i socijalnih tržišnih načela. Na temu tržišta i socijalne organizacije društva postojale su dve linije i to, prva, ordoliberalizam Ojkena, Ristova, Bema, sa dodatkom Haje-ka, poznat kao pomenuta Frajburška škola. Druga linija je bila povezana sa Miler-Armakom, kao i Vilhelmom Repkeom, jer su obojica imala utemeljenje u hrišćanskoj etici i filozofskoj antropologiji, a na taj način je i Erhard razmišljao²³. Njihova ideologija je bila da tržište može da reši ili ublaži problem klasnih sukoba (preduzetnika i radnika) (Zweig, 1980).

b) Naziv ORDO znači red i dodat je kao prefiks liberalizmu, te je dobijen pojam ordoliberalizam. Nakon Drugog svetskog rata, ORDO se prvi put pominje 1948. godine te se smatra drugim nazivom za ovu školu. Uveli su ga Ojken i Bem i iste godine osnovali, časopis, bilten Ordo²⁴, a filozofsko jezgo ordoliberalizma činila je „teorija reda“, koju je još 1904. godine Ojken promovisao u svojoj knjizi „Temelji nacionalne ekonomije“ (*Die Grundlagen der Nationalökonomie*). Po njemu, konkurencija je zaštićena na osnovu dva principa, i to „principa orda“, koji podrazumeva prirodnu slobodu u ekonomskoj sferi, gde sve mora biti podređeno slobodi, i „principa međuzavisnosti narudžbina.“ Klasični liberali su tvrdili da kada bi vlada prestala da se meša u ekonomski proces, tada bi konkurentski poredak bio automatski uspostavljen. Međutim, ordoliberali su verovali da je sloboda najvažnija u tržišnoj ekonomiji i da je posledica *laissez-faire*-a pojava formiranja ekonomskog monopola, pojava diktatora, pogoršanje krize. Za njih je konkurentski red najbolji red i u tu svrhu su tražili od države da osposobi institucije i pravni okvir (Makoto, 2001: 203–204).

Naime, osnovnu ideju modela socijalne tržišne privrede čini ideja ordoliberalna, kombinacija političkog i privrednog liberalizma, s jedne strane, i koncepta reda, s druge strane. Ordoliberalizam se bazira „na ekonomsko-liberalnim principima privatne svojine i

²³ Miler-Armak se ne može nazvati članom Frajburške škole.

²⁴ Ordo-godišnjak za ekonomski i socijalni poredak je pun naziv ovog časopisa, on se bavi ekonomskim i političkim institucijama društva.

konkurencije, ali za razliku od liberalizma, on zahteva jaku državu čiji su zadaci, pre svega, definisanje i stvaranje jednog regulativnog okvira, koji, ukoliko se za to ukaže potreba, može da se odupre moći tržišta. Baza ordoliberalizma jeste način uređenog razmišljanja: privredno uređenje deo je društvenog uređenja i mora da se uklapa kako sa njim, tako i sa njemu nadređenim društvenim vrednostima i ciljevima. Pod vrednostima i ciljevima podrazumevaju se ciljevi humanizma i hrišćanstva. Principi na koje se socijalna tržišna privreda obavezuje poznati su i drugim društvenim modelima, a reč je o sledećem:

- Princip supsidijarnosti: kad god čovek može sam da se brine o sebi, država tada treba da se drži po strani (odgovornost pojedinca da brine o sebi);
- Princip solidarnosti: ako čovek ne može sam o sebi da se brine, onda društvo mora da pomogne (pomoć onima koji nisu u stanju da brinu sami o sebi);
- Princip individualnosti: čovek je u središtu društva. Ne treba čovek da služi kolektivu, već kolektiv treba da bude sredstvo kojim se zadovoljavaju potrebe čoveka (Nemačka socijalna tržišna privreda: osnovne ideje, principi i koncepti, 2012: 11–12).

U ordoliberalizmu je postavljano pitanje kakav treba da bude sistem da bi bio human i uspešan, a da bude isti takav i ekonomski život. Svakako u suprotnosti sa centralnim planiranjem i intervencionizmom, kao i da je konkurencija putem cena ta koja rešava probleme društva. Konkurencija ne dozvoljava „fosilizaciju“, te se smatra da napredak zavisi od individualne inicijative. Pojedinci – domaćinstva – preduzeća su ti koji imaju slobodu da deluju, iako država mora da deluje gde konkurencija ne može da se realizuje ili spreči. Ekonomski proces se odvija svakodnevno u formi ekonomskih naloga, a međuzavisnost ekonomskog poretka, naredbe u društvu i prava postaju transparentni u državi. Uvid u ove ekonomske i socijalne međuzavisnosti čine jedno od glavnih načela ordoliberalizma. Spontan ekonomski poredak čine ekonomski, pravni, politički i socijalni elementi. U tom cilju „frajburški imperativ“ je prikazan kroz radove Ojkene 1948/9. godine, kada je on proučavao iskustva poslednjih trista godina u pokušajima da nađe rešenja za odgovarajuće

industrijsko društvo u Nemačkoj. On razlikuje *laissez-faire* period iz XIX veka, koji odbacuje zbog nedostataka regulacije države, koncentracije moći i eliminacije konkurencije. Zbog toga je Nemačka tokom poslednjeg kvartala XIX veka bila tipična zemlja kartela, a tek pedeset godina kasnije, 1948. godine, uticaj kartela je smanjen, kada su saveznici doneli propise protiv koncentracije moći i kartela. Konstitutivni principi Ordo-a su: 1. Održavanje sistema cena bez kontrole, kao primarni cilj; 2. Stabilnost valute kao neophodnost za funkcionisanje konkurentnog poretka, inflacija nije poželjna; 3. Otvorena tržišta (prema Ojkenu) su još jedan tip savršene konkurencije, bez državnog monopola, zloupotrebe prava patenata, licenciranja investicija, kako bi nestale zloupotrebe; 4. Ekonomska politika mora biti dugoročna i stabilna. Nestabilnost ekonomske politike negativno utiče na odlučivanje preuzetnika, zbunjuje investitore i smanjuje njihov podsticaj, a bez toga konkurentni sistem ne može da funkcioniše pravilno; 5. Privatna svojina je osnov slobodnog tržišta, neotuđiv uslov za očuvanje lične slobode. Još je Vilhelm fon Humboldt (*Wilhelm von Humboldt*) u XIX veku u Nemačkoj pisao da je privatna svojina osnov slobode (ideja). Ali, po njemu, gubici iste iziskuju kaznu, a posledice se ne smeju prebaciti na državu; 6. Sloboda ugovora je još jedan preduslov za rad konkurencije, koji mora biti zaštićen od zloupotrebe monopolskih grupacija. Međuzavisnost ovih šest principa koji formiraju neraskidivo jedinstvo čine osnov liberalne ekonomije. Međutim, oni ne mogu sprečiti pojavu monopolskih i oligopolskih struktura. Ipak, država je ta koja treba da obezbedi okvir u kome tržište može da vrši svoju alokativnu i distributivnu funkciju (Zweig, 1980).

Kada je reč o savršenoj i nesavršenoj konkurenciji, kod Hajeka postoje kritički komentari Ojkenovih tumačenja oligopola i monopola, gde kaže da sve dok su monopolska preduzeća pod pritiskom konkurencije, ona žele da izbace tu konkurenciju. Međutim, samo konkurencija vodi ekonomiju napred, kroz inovacije²⁵. Po pitanju intervencionizma, u liberalnom pristupu postojale su tri vrste, i to: prva, subvencionisanje od strane države, kako je to radila Vajmarska Republika, zatim druga, subvencionisanje *laissez-faire* koje

²⁵ Postojale su i tvrdnje da je samo monopolistička konkurencija prava konkurencija.

se smatra pogubnim, i treće, najposle, intervencija kojom se postiže brža nova ravnoteža, čime se ublažavaju socijalne teškoće, a time se i skraćuje njihovo trajanje. Ovim se ubrzava proces prilagođavanja strukturnih promena na tržištu. Ovaj oblik intervencionizma podržavao je Ristov, jer se vraća odgovarajuća funkcija države, dok neselektivno subvencionisanje nedržavne strukture od strane jakih interesnih grupa pretvara državu i vladu u plen vlasnika kapitala.

Ordoliberali mlađe generacije – Opman (*Oppmann*), Tuhtefeld (*Tuchtefeldt*), Ham (*Hamm*) i Vilgerot (*Willgerodt*) – tražili su promene u skladu s tradicijom osnivača. Ordo mora da se okrene rešavanju inflacije, problemima ograničenog rasta, konkurenciji i strukturnoj nezaposlenosti, kao i kritici potrošačkog društva. Tržišna privreda još uvek sledi politiku stabilizacije novca, kontrole cena, profita u pravcu investicija, kolektivno pregovaranje, strogo subvencionisanje koje pruža pomoć preduzećima. Ostaje da je: 1. ekonomska nadmoć neprikosnovena jer štiti ličnu slobodu, iako efikasno tržište ne može postići sve; 2. zahtevi za socijalnom sigurnošću ne mogu premašiti mogućnosti tržišta. Socijalna tržišna ekonomija nije politički element, već pruža slobodu individuama; 3. i velika i mala preduzeća suočavaju se sa konkurencijom, a preduzetnici, radnici i potrošači imaju brojne privredne alternative; 4. preveliko subvencionisanje pretilo da uništi efikasnost tržišne ekonomije, ali i dovede do gubitka fleksibilnosti i prilagodljivosti (Zweig, 1980).

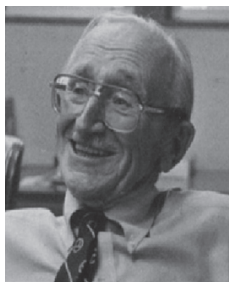
- c) Tvorci ideje socijalne tržišne privrede i njihovi glavni zagovornici bili su: Ludvig Erhart, Fridrih fon Hajek, Alfred Miler-Armak, Vilhelm Repke i Aleksandar Ristov. Jasno je da svi oni nisu pripadali ordoliberalizmu (pogledati slike 2-6).

Pored njih, model socijalne tržišne privrede u globalnom kontekstu razvijan je uz pomoć naučnika i političara iz Francuske, Italije, Švajcarske, Velike Britanije, Austrije i zemalja Beneluksa. Svojevrsan doprinos dali su Valter Ojken, Lajonel Robins i mnogi drugi već pomenuti. Navedeni teoretičari su uvideli da je neonacizmu prethodila slaba država koja nije mogla da kontroliše nastanak oligopola i monopola, a usled toga nastala je slaba konkurencija i nedostatak slobodnog tržišta. Tada je došlo do intervencionizma, protekcionizma i urušavanja stabilnog i slobodnog monetarnog

Slike 2–6. Tvorci ideje socijalne tržišne privrede i njeni glavni zagovornici



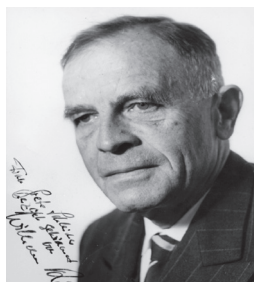
Ludvig Vilhelm Erhard
(4. 2. 1897 – 5. 5. 1977)



Fridrih Hajek
(8. 5. 1899 – 23. 3. 1992)



Alfred Miler-Armak
(28. 6. 1901 – 6. 3. 1978)



Vilhelm Repke
(10. 10. 1899 – 12. 2. 1966)



Aleksandar Ristov
(8. 4. 1885 – 30. 6. 1963)

Izvor:

Slike od 2–6,
Hasse et al., 2008.

poretka. Usled toga, slomljena je demokratska država Vajmarske Republike i tako se dogodio uspon Trećeg rajha i njegove totalitarne vlasti (European People's Party, 2009).

Oni su otvorili put za razumevanje „slobodnog tržišta i društveno-ekonomski orijentisanog poretka.” Tako je socijalna tržišna ekonomija postala jedna od najpoznatijih političkih i društvenih oblika ekonomskog uređenja države. Tržište uređeno u skladu sa ekonomskom i socijalnom politikom može poslužiti za ostvarenje ciljeva socijalne sigurnosti i zaštite, jer tržišna ekonomija i socijalna sigurnost ne isključuju jedna drugu. Zaštita od siromaštva, nezaposlenosti, bolesti i starosti ne mora biti u sukobu sa pravilima tržišta. Naprotiv, u Nemačkoj, tržište i socijalna zaštita su neraskidivi i po-državaju jednadruge.

Socijalna tržišna ekonomija je pre program ili ideja, čija primena je dovela do izuzetnog uspeha nemačke ekonomije, koja je čak bila nazvana „ekonomskim čudom.“ Čak i poslednjih nekoliko godina Nemačka je uspeła da se suoči sa krizom, i to konstantno radi od 1973. godine. Slobodne i socijalno usmerene ekonomije pokazale su se superiornije od dirigovanog i autoritarnog planiranja. U prvim danima ovaj vid privrede nije se zalagao isključivo za efikasnost, ali jeste za ujedinjenje duhovnih ekonomskih i humanih potreba u životima ljudi. Pored razmatranja o materijalnim dobrima koja imaju oslonac na konkurentnim tržištima, poštovala se povezanost sa pravoslavnom, katoličkom i protestantskom etikom. Ovaj duhovni aspekt liberalizma, pored ekonomskog, nikada ne bi bio prihvaćen da nije u sebi sadržavao saosećajnost i mnoštvo socijalnih pitanja. Tržišna ekonomija je nosila određene rizike koje stanovništvo nije bilo spremno da snosi, a i tržište je davalo materijalna sredstva kojima se mogla finansirati ova vrsta zaštite jedne zajednice. Tako su ljudi postajali bogatiji, a pozitivni rezultati su bili u oblasti zdravlja, starosti, poboljšanja društvenog okruženja, radnog mesta, nezaposlenosti, gradova, kulture i obrazovanja. Socijalna pitanja su još u XIX veku pokrenuta, ali su kasnije, posle 1945. godine, ponovo postala aktuelna. U Nemačkoj, socijalnim pitanjima (*soziale frage*) bili su preokupirani Šmoler i Lujo Bretano, koji su još 1872. godine osnovali Društvo za socijalnu politiku (*Verein für Sozialpolitik*), telo koje je bilo antisocijalističko i antitržišno, i predložili su niz društvenih reformi. Austrijska škola i engleski klasici bavili su se socijalnim pitanjima, filozofskom antropologijom i tržištem i društvenom orijentacijom. Kada je reč o filozofskoj antropologiji, ovim pitanjima bavio se Miler-Armak, koji je tvrdio da socijalna istorija nije predodređena i smatrao da čoveka čine vrednosti i mogućnosti koje se stalno menjaju. Dovedena je u pitanje teorija neograničenog napretka i rasta, ali je on pokušavao da pronađe nove snage koje će stvoriti zadovoljavajući ekonomski poredak. Ovo isto je mislio i Karl Menger, suosnivač austrijske škole. Tako se tržište, konkurencija, novac, cene, kamantne stope formiraju bez svesnog htenja društva, te se na njih mora primeniti princip koordinacije. Sinteza ovih elemenata stvorila je specifični karakter, kasnije nazvan nemačko „ekonomsko čudo“ (Zweig, 1980).

d) Termin „socijalna tržišna privreda“ (STP) je primer uspešnog modela koji u sebi povezuje principe slobode, koja je glavni

element liberalizma, i princip socijalne odgovornosti, a to je glavni element komunizma. Ipak, snažno se oslanja na demokratiju i pravnu državu, koji su sada već postali civilizacijska dostignuća, standardni okvir i bitisanje modernizacije. U svom središtu podrazumeva čoveka, čoveka u središtu ekonomije i društva. Veoma je pogodan i za održiv ekonomski razvoj. Kratko i jednostavno rečeno, *svakome ko može da radi i stvara vrednost treba omogućiti da radi, a onaj ko nije u mogućnosti da radi, primaće pomoć*. Dakle, model socijalne tržišne privrede podrazumeva pre svega tržište i tržišne mehanizme, a tek onda uzima u obzir socijalni deo modela. Tržišna privreda u ovom kontekstu podrazumeva svakodnevno demokratsko odlučivanje kupaca o kvalitetu ponude i kao takva moguća je samo u demokratskom društvu. Model STP bazira se na jakoj državi koja definiše regulatorni okvir tržišta, koja podstiče konkurenciju i održava je uprkos pritiscima tržišta. Država treba da interveniše tamo gde tržište nije ostvarilo očekivane rezultate i da te rezultate koriguje pridržavajući se određenih principa. Socijalna tržišna privreda ima konstitutivne faktore koje je definisala Frajburška grupa, a to su: mehanizam tržišnih cena – postizanje konkurentnih cena; primat monetarne politike – stabilnost nivoa cena, tj zaštita od inflacije; princip otvorenih tržišta – slobodan pristup tržištu sprečava nastanak monopola, a karteli ne ostvaruju željene efekte, nema pozicija moći s kojim je povezana moć sticanja prihoda; privatna svojina ima primat nad državnom svojinom; princip slobode ugovaranja – privredni subjekti imaju slobodu zaključivanja ugovora, ali ne smeju da krše važeće pravo i ne smeju da sputavaju konkurenciju. Ovim pravilom favorizuju se najefikasniji ponuđači; princip odgovornosti; stabilnost privredne politike – podrazumeva obezbeđivanje domaćinstvima i preduzećima da imaju sigurnost prilikom donošenja svojih investicionih potrošačkih odluka. Najodgovorniji za reforme koje bi trebalo da učine nemačku privredu konkurentnom jesu dva doma parlamenta: donji dom (Bundestag – veće građana) i gornji dom (Bundesrat – veće saveznih pokrajina). S obzirom da oba doma ponekad blokiraju rad jedan drugom, reformu federalizma

pokrenula je tzv. Velika koalicija, sastavljena od Hrišćansko-demokratske unije i Socijaldemokratske partije. No, bilo kako bilo, model socijalne tržišne privrede zahteva jaku državu i utemeljenje na demokratskim osnovama. Tek kada se razvije nacionalna ekonomija, očekivanja u odnosu na državu će porasti. Može se reći da je sa globalizacijom finansijskih tržišta rešen značaj domaćeg kapitala, ali je svakako ostao problem nedovoljne pravne sigurnosti i političke stabilnosti koja sprečava dotok kapitala i dovodi do njegovog odlivanja u mnoge zemlje u razvoju. Ukoliko je nacionalna privreda niže razvijena, utoliko su prisutnije neadekvatne reakcije cena i prihoda, tj. u slučaju povećanja cena i prihoda proizvođači ne proširuju proizvodnju. U modelu STP „ljudsko dostojanstvo je neprikosnoveno. Obaveza svake državne vlasti jeste da ga poštuje i štiti.” Tako počinje Ustav Nemačke. „Čovek mora biti slobodan kako bi mogao da preuzme odgovornost pred Bogom, ali i za samog sebe. Dostojanstvo podrazumeva da čovek, koliko je u mogućnosti, sâm sebe izdržava. Samopoštovanje potiče, pre svega, od rada i zaposlenja. Zajednica je više od običnog skupa pojedinaca. Čovek kao 'društveno biće' spreman je da u zajednicu unese duh zajedništva. Nijedno društvo ne može da preživi bez smisla za zajedništvo. Dvosmerna priroda čoveka – želja za slobodom, kako bi se dokazao, i istovremeno potreba da nađe utočište u zajednici i da se za nju zalaže – predstavlja osnovu socijalne tržišne privrede. Duh zajedništva, doduše, ne sme da se zloupotrebljava, jer ljudi u tom slučaju mogu da se osećaju iskorišćeno. Ukoliko država kolektivnom preraspodelom uredi društvo, guši se privatna inicijativa i duh zajedništva propada.” U okviru toga, pravo na rad i obrazovanje se podrazumevaju (Nemačka socijalna tržišna privreda: osnovne ideje, principi i koncepti, 2012: 35–36).

„Svaki čovek upućen je na to da ga nauče kako da se osposobi za rad i obezbeđivanje egzistencijalnog minimuma. Ovo je pravo bez kojeg čovek ne može da živi dostojanstveno. Međutim, pravo na obrazovanje obuhvata više od samog osposobljavanja za rad. Reč je o razvoju celokupne ličnosti mladog čoveka i

o formiranju njegove savesti. Jednostrano razumevanje obrazovanja bilo bi fatalno zbog toga što upravo u jednoj globalističkoj privredi i pluralističkom društvu mladom čoveku mora da se omogući da se razvije u kompletnu kako religioznu, tako i kulturnu ličnost i da razvije etičku moć rasuđivanja. U skladu s principom supsidijarnosti, neposrednu odgovornost za obrazovanje i vaspitavanje dece imaju roditelji. U skladu s hrišćanskom slikom o čoveku i sa Ustavom, obrazovanje i vaspitavanje predstavljaju 'prirodno pravo roditelja i obavezu koja u prvom redu pripada njima' (Ustav, čl. 2, stav 2). Prema principu solidarnosti, 'pravo na obrazovanje' je, naposljetku, obaveza društva. Državno uređenje treba da podrži roditelje da istraju u svom pravu i obavezama vaspitavanja dece. Ono roditeljima ne sme oduzeti onaj deo njihovih prihoda koji oni obezbeđuju dodatno za svoju i egzistenciju svoje dece i za obezbeđivanje prava njihove dece na obrazovanje. To su troškovi koji obezbeđuju egzistenciju i ne smeju biti oporezivani. Isto važi i za onaj deo prihoda koji odrasli koriste za svoje dalje usavršavanje kako bi osigurali ili unapredili svoje radne sposobnosti. Za različite životne i obrazovne faze treba obezbediti adekvatne poreske olakšice. Kada roditelji nisu u mogućnosti da obezbede neophodna sredstva za ostvarivanje prava njihove dece, tada je društvo, prema principu solidarnosti, obavezno da na raspolaganje stavi nedostajuća sredstva. Porodična i obrazovna politika, kao i njihovo finansiranje, moraju kao društveni zadaci dobiti apsolutni prioritet. Mora da postoji ravnoteža između premise neposredne odgovornosti za obezbeđivanje sopstvene egzistencije i egzistencije dece i prava roditelja da sami vaspitavaju svoju decu. Odluka između rada na vaspitavanju i rada za egzistenciju mora biti u korist dobrobiti dece, a pravo odluke imaju roditelji. Društvo i država imaju funkciju podrške i funkciju zaštite kada postoji ili preči opasnost zlostavljanja ili zanemarivanja dece. Fleksibilnost i sloboda izbora u svakodnevnom radu roditeljima mora omogućiti da po svom nahođenju usklade vaspitavanje svoje dece sa sopstvenim zaposlenjem. Državno uređenje, društvo i privreda treba da se prilagode porodici, a ne porodica zaposlenju. ...Kako roditelji prema principu supsidijarnosti imaju neposrednu odgovornost za vaspitavanje i obrazovanje svoje dece, oni imaju i pravo da preuzmu

inicijativu i odgovornost za organizaciju njihovog obrazovanja. Ovo podrazumeva osnivanje i izdržavanje adekvatnih obrazovnih institucija, kao i slobodu izbora obrazovne institucije koju će pohađati njihova deca. Ipak, država, a u Nemačkoj su to pokrajine, na bazi svoje odgovornosti ima pravo i obavezu da definiše i sprovede standarde" (Nemačka socijalna tržišna privreda: osnovne ideje, principi i koncepti, 2012: 42–44).

Prema Ustavu, podržana su osnovna prava kao što su sloboda delovanja, jednakost pred zakonom, sloboda kretanja, sloboda izbora, pravo posedovanja privatne svojine i sredstava za proizvodnju, sloboda obavljanja zanimanja koju samo tržišna ekonomija može garantovati. Ustav takođe garantuje udruživanje nezavisnih interesnih grupa, koje uključuju slobodne sindikate, kao i izbor mesta prebivališta i zanimanja. Samo tržišna ekonomija može garantovati osnovna prava koja štite slobodu. Otvoreno tržište sadrži neke korisne elemente kao što su niže cene, bolji kvalitet proizvoda i veću neto naknadu, ali i priliku da se napreduje u karijeri, a to ne postoji u zatvorenim sistemima. Politika socijalne zaštite pak zaštićuje one koji ne mogu da stupe u radni odnos (Hasse i dr., 2008: 89–90). Ipak, sam Ustavu ne sadrži odeljak o ekonomiji i termin STP nikada nije posebno naveden kao privredni sistem zemlje u nemačkom Ustavu. Kada je došlo do spajanja Savezne Republike Nemačke i Nemačke Demokratske Republike, u maju 1990. godine sklopljen je Ugovor o uspostavljanju monetarne, ekonomske i socijalne unije, te socijalna tržišna privreda postaje zajednička za celu Nemačku. U socijalnoj tržišnoj privredi ravnoteža na tržištu se uspostavlja preko cena: kada neke robe nedostaje, za njom je velika potražnja, njena cena raste. Rast cena smanjuje tražnju, ali u isto vreme privlači druge dobavljače da steknu profit, uz pokušaj da zadrže što je moguće niže troškove proizvodnje. Ovaj sistem funkcioniše kada ima dovoljno konkurencije na otvorenom tržištu, te sprečava pojedince da ostvare monopol. Tako potrošači imaju veći izbor, jer su proizvođači motivisani da razvijaju inovacije i koriste tehnološka dostignuća (European People's Party, 2009).

Dalje, osnovni princip socijalne tržišne ekonomije je funkcionisanje fleksibilnog sistema cena, koji vrši optimizaciju raspodele

ograničenih resursa. Zato je važna slobodna konkurencija koja uključuje odbacivanje ili ograničavanje subвенicija, monopola, ograničavanje cena ili pak uvoznih ograničenja. Ovo se može postići u realnom slobodnom konkurentnom sistemu koji insistira na borbi za najbolju konkurentnu mogućnost. Za ovo je najvažnija monetarna stabilnost, jer u neinflatornom okruženju je osigurano funkcionisanje tržišne ekonomije, a cene tada ispunjavaju svoju informativnu i koordinirajuću funkciju. Monetarna stabilnost se postiže kroz nezavisnost centralne banke, valutni odbor ili poštovanje pravila novčane mase. Pošto je monetarna politika važan deo svake ekonomske politike, pomoću određenih monetarnih instrumenata postiže se jedna sveopšta ekonomska stabilnost, koja se ogleda kroz stabilnost kursa domaće valute, stabilnost cena, stabilnost privrede, kao i regulaciju količine novca u opticaju. Monetarna stabilnost se postiže i kroz fiskalnu stabilnost, odnosno smanjenje deficita i javnog duga. Ojken ukazuje na značaj formiranja dugoročne ekonomske politike, uključujući makroekonomsku stabilnost. Poverenje investitora, kao i potrošača koji mogu da donose dugoročne odluke, pomaže preduzećima da donose dobre odluke o investiranju. Pitanje privatne svojine u modelu socijalne tržišne privrede je zastupljeno kao postojanje privatnog vlasništva koje daje podsticaj za rad, motiviše preduzetnike na inovacije, da se razvijaju i tako stvaraju nova radna mesta, te se time dolazi do ekonomskog rasta i blagostanja. Ona predstavlja osnov za sopstvenu odgovornost i inicijativu, ali čini i glavni razlog efikasnog korišćenja ekonomskih resursa ili potencijala jednog naroda. Međutim, preduzeća snose gubitak ukoliko do toga dođe. Time se ograničava neodgovorno ponašanje visokog rizika i uspostavlja kontrola i odgovornost za investicije. Usled lošeg upravljanja preduzeća snose posledice i to može ići čak daleko da napuste tržište i stvore prostor za efikasnija tržišta. Promoteri slobodne tržišne ekonomije protive se vladinim ograničenjima minimalnih zarada, podešavanju cena, nepoštovanju zakona o zaštiti konkurencije, te promoteri modela socijalne tržišne ekonomije ne prihvataju onu vrstu slobode koja eliminiše konkurenciju i uspostavlja monopolske pozicije (Wrobel, 2012: 52).

3 4. Ekonomska strana modela socijalne tržišne privrede

Kada se govori o ekonomskoj strani modela STP, naglašava se značaj pojma „tržišta“ bez državne intervencije i dominacije, ali sa uticajem države onoliko koliko je potrebno da zaštiti konkurentno okruženje od monopola ili oligopola.

Tržišna ekonomija i tržišni mehanizam. Tržišna ekonomija - u ovom tipu ekonomije glavni faktor je čovek, kao zaposleni ili kao potrošač. Ljudi su zaradili platu i kao potrošači brinu o ličnim potrebama. Privatni akteri snose posledice sopstvenih odluka, bilo pozitivno u obliku profita ili negativno u formi gubitka. Međutim, tržišna ekonomija promovise ekonomski i društveni prosperitet, jer konkurencija primorava učesnike da traže najbolja rešenja, a time se stvaraju kvalitetniji proizvodi. Znači, tržišna ekonomija i konkurencija su instrument kontrole, a pored toga podstiče se ispunjavanje rokova, izvršavaju se isporuke usluga, želja da se ispune očekivanja kupca su važna, kako bi samo preduzeće moglo da nastavi poslovni proces. Tržišna ekonomija zahteva stabilan pravno-institucionalni okvir, koji država može ojačati kroz odredbe spoljne i državne bezbednosti, administracije i odgovarajuće infrastrukture. Moderna država blagostanja nastoji da kontoliše ekonomske procese kroz „intervencionizam“, kao i sopstvenim ekonomskim aktivnostima. Formalno gledano, tržište se održava dok država stalno pokušava da menja svoja pravila koja su rezultat investicija i konkurentnog procesa, koji postaju sve rizičniji. Administracija često igra ulogu sudije koji krije tuđe ili sopstvene greške menjanjem pravila²⁶. To lišava tržište njenih kontrolnih funkcija. U uspešnoj tržišnoj ekonomiji bankrotstvo ne postoji, proizvodnja je strukturno fleksibilna i može se prilagoditi putem cena i biti podsticajna za profit. *Tržišni mehanizam* - Teoretičari koji zahtevaju da se ekonomska aktivnost pridržava ciljeva etičkih principa (katoličkih, protestantskih) optičuju ekonomiju i u slučaju naučnog i praktičnog oblika kao mehanističku i materijalističku. I ovo se podvodi pod pojam neoliberalizam. U prilog tome ide primena grafikona i viđenje čoveka kao virtuelnog učesnika u ekonomiji gde se govori o mehanizmima. Stvarni ljudi u

²⁶ To može negativno uticati na socijalnu politiku, koja takođe može postati nepredvidiva.

stvarnom svetu, društvu, vide se i van ovih modela, jer je ekonomska teorija bihevioralna teorija. Faktori koji utiču na ponašanje ekonomskih subjekata razlikuju se u zavisnosti od ekonomskih okolnosti. Svi privredni subjekti, preduzeća i institucije deluju preko ljudi. Percepcija pojedinaca na kojima se zasniva ekonomska teorija odnosi se na zrele građane, ali postoje granice u skladu s pravilima i zakonima.

Tržište kapitala – jeste mesto gde se susreću davalac i primalac kapitala. Makroekononomski zadatak tržišta kapitala je da koordinira investicije pojedinaca i finansijskih planova ekonomskih subjekata. Alokacija kapitala treba da omogući prosperitet svih članova društva. Kapital iz raznih izvora grupiše se, i može se napraviti dugoročna pozajmica gde su finansijski primaoci i davaoci povezani. Ovo sakupljanje i određivanje roka vrše finansijske institucije. Često, termin tržište kapitala podrazumeva nabavku sredstava u formi akcija i kredita. Ipak razlikuje se tržište novca od takozvanog kreditnog tržišta (individualni finansijski ugovori sa bankama, osiguravajućim kompanijama). Međutim, u delu gde je prihod promenljiv, a to je deo koji zavisi od profita, može doći do nagrade sa tržišta kapitala, a to znači da dok preduzeće dobro posluje, postoji šansa da se primi visoka dividenda. Kada akcije padaju, tada preduzeće ne posluje dobro i nema isplate dividende. Akcionari korporacija su vlasnici akcija i dividendi, a menadžeri to nisu (Hasse et al., 2008: 93–96).

Profit ili dobit koristi se kao osnov za procenu poreza, kao udeo vlasništva, kao informacija (akcionarima u pogledu finansijskog stanja preduzeća). Sistem slobodnog tržišta omogućava maksimizaciju profita. Međutim, ta maksimizacija treba da bude na zadovoljstvo potrošača, uz poštovanje zaštite i očuvanja životne sredine. Teorija bilansa definiše profit kao rast aktive, dok teorija dinamičke ravnoteže dobit obračunava kao razliku između prihoda i rashoda na teret te finansijske godine (Hasse et al., 2008: 350).

Ekonomske rast podrazumeva povećanje realnog dohotka po glavi stanovnika, odnosno stvarni prihod meren kroz realni bruto domaći proizvod. Rast ne mora da znači samo više roba i usluga (kvantitativni rast), ali svakako znači da se povećava realna vrednost robe i usluga (kvalitativni rast). Na ekonomski rast u jednoj nacionalnoj ekonomiji utiču faktori proizvodnje kao što su rad, kapital i

tehnička znanja. Nekada je bilo dominantno mišljenje da su investicije dominantan faktor rasta, ali danas je malo drugačije i to zapravo čine podjednako ljudski faktor (obrazovanje i talenti, istaživanje i razvoj), finansijski (investicije) i tehnološki (informacione i digitalne tehnologije) resursi. Akumulacija resursa znači da svaka sledeća generacija treba da bude unapređena. Na primeru ljudskih resursa to znači da sledeća generacija dobije najbolje moguće obrazovanje, da ima dodatne obuke i stiče dalje kvalifikacije. Veća izdvajanja za istraživanje i razvoj dovode do većeg tehničkog napretka, ali u današnje vreme treba čuvati resurse jer njihova dostupnost nije neograničena. To se odnosi na prirodne resure koje treba zaštititi (Hasse et al., 2008: 225–247, 254–257).

Politika tržišta rada teži da održi stabilnost tržišta rada. Propisima kao što su Ustav, Zakon o radu i Zakon o industriji, štite se radnici od nepravednog otpuštanja putem propisa i osigurava ostvarivanje naknade za nezaposlene i socijalna davanja. Nemačka pravila tržišta rada su propisi koji podržavaju i štite kolektivnu kontrolu radne snage i sindikate, ali i udruženja poslodavaca. Kroz ove tržišne strukture, konkurencija na tržištu rada je ograničena, tako da su spontane korekcije, koje mogu dovesti do promene cena na tržištu, blokirane. Osim konkurentnosti, treba da bude prisutna i transparentnost tržišta rada, mobilnost ekonomskih učesnika, mobilnost zarada i drugi uslovi koji su neophodni za njegovo funkcionisanje. Zakonodavstvo treba da kontroliše autsajdersku konkurenciju, a istovremeno treba da unapredi sistem socijalne zaštite, kroz reformu da poveća fleksibilnost i prilagodljivost s ciljem smanjenja nezaposlenosti. Pasivna politika tržišta rada ciljano teži stabilizaciji finansijskog stanja nezaposlenih lica, a cilj aktivne politike je da ponovo zaposli nezaposlena lica. Obe politike su usmerene na promociju zapošljavanja. Savezna služba za zapošljavanje u Nemačkoj je zadužena za davanje smernica u oblasti karijere, obezbeđivanje radnog mesta, poboljšavanje mogućnosti zapošljavanja. Politika rada se zalaže za kreiranje poslova i promociju stručnog osposobljavanja i daljeg obrazovanja. Instrumenti pasivne politike su plate nezaposlenima, pomoć nezaposlenima kroz kratkoročna novčana davanja, dodatke i bonuse. Na primer, određene mere koje se odnose na obuku čine konsultacije podrške, pomoć prilikom mobilnosti, subvencije integracije, pomoć pri samozapošljavanju, subvencije za

otvaranje novih preduzeća, borba protiv dugoročne nezaposlenosti i promocija strukturnog prilagođavanja. Uvek se mora uzeti u obzir da nisu svi talentovani ili da nisu voljni da steknu stručne kvalifikacije, što ne znači da ne treba istrajavati u tome. Federalni zavod za zapošljavanje procenjuje koliko nezaposlenih je nakon šest meseci ponovo zaposleno ili procenjuje koji procenat radnika je zaposlen na određeno vreme (integracioni odnos) (Hasse et al., 2008: 297–301).

Politika plata i tržište rada. Na nemačkom tržištu rada, plata nije posledica ponude i potražnje. Ona je rezultat pregovora udruženja poslodavaca i sindikata oko nominalnih zarada. Kroz regulative tržišta rada obe strane u kolektivnom ugovoru su dobile značajnu odgovornost u oblasti politike zapošljavanja. Ta politika mora da doprinosi očuvanju postojećih i otvaranju novih radnih mesta, pa čak i usporavanju porasta nivoa plata kako bi se povećala zaposlenost Hasse i dr., 2008, str. 157). Razlikuju se četiri koncepta politike zarada, i to: a) politika plata na bazi produktivnosti (nominalni rast zarada); b) nivo cena je neutralan u odnosu na politiku plata (povećanje plata = stopa rasta produktivnosti +/- promena vezanih ne-platnih troškova); c) nivo troškova neutralan na politiku plata (povećanje troškova + povećanja za potencijalna neizbežna poskupljenja); i d) redistributivna politika plata (preraspodela plata u skladu sa kupovnom moći). Razvoj profesionalne obuke na tržištu rada je zapravo ključ trajne saradnje i razumevanja između države, sindikata i ekonomije. Cilj ove obuke je smanjenje troškova od nezaposlenosti, kao i strukturne reforme socijalnog osiguranja. Međutim, glavna nadležnost preduzeća (ili biznisa) je njegova sposobnost da proizvede proizvod ili uslugu, kako bi mogao da konkuriše na nacionalnom ili međunarodnom tržištu. Da bi ovo uspeo, zahtevi konkurentne prednosti mogu se nalaziti u različitim oblastima, kao što su sam proizvod, tehnika proizvodnje, troškovi proizvodnje, kvalitet usluga, prodajna mreža, brend i sve ono što čini deo imidža, kao i sposobnost da se ostane na vrhu tehnološkog razvoja kroz kvalitet i inovacije. U tom kontekstu, privatna preduzeća fokusirana su na profit sa akcionarima s kojima dele rizike i odgovornost vođenja „biznisa“, dok su javna preduzeća fokusirana na pružanje usluga zahtevima vlade. S pojavom nove ekonomije, „virtuelna preduzeća“ su mreže nezavisnih kompanija koje rade zajedno samo kratko vreme, na primer na prodaji određenih proizvoda ili pružanju usluga.

Njihova saradnja prestaje kada prestane njihov ugovorni odnos kao ekonomskih ili pravnih lica. Kako se međunarodna saradnja u oblasti ekonomije intenzivirala a tržišta postajala globalna, preduzeća su morala da slede ovaj način poslovanja kako bi ostala konkurentna. U Nemačkoj, dualni sistem obrazovanja, dobra infrastruktura, međunarodni investitori i tržište rada čine važne stavke međunarodne konkurentnosti. Međutim, s početkom XXI veka korporativno upravljanje je dobilo na značaju, a pravna i formalna kontrola izvršnih odbora se vrši preko nadzornog odbora. Nadzorni odbor biraju akcionari na godišnjim generalnim sastancima. Međutim, na međunarodnom tržištu, finansijska kontrola i nadzor preduzeća vrše se uglavnom podnošenjem finansijskih izveštaja i transparentnim izveštavanjem na tržištu kapitala (Hasse et al., 2008: 159).

Radno pravo reguliše odnos između poslodavca i radnika, regulisano je Zakonom o radu, kolektivnim ugovorima o radu i propisima o zdravstvenoj bezbednosti i zaštiti na radu. Jedan deo radnog prava sastoji se od nacionalnih propisa (zakona), a drugi od propisa koji obavezuju pravne strane koje su zainteresovane za vršenje rada (pojedinačnih ugovora, kolektivnih ugovora, direktiva profesionalnih udruženja). Mada značajnu ulogu igra i sudska praksa, odnosno presedani, sudovi rada su odgovorni za sprovođenje postupaka, ali i pomirenja ugovornih strana. Osim toga, međunarodni izvori postaju sve značajniji, zatim sporazumi od Međunarodne organizacije rada su obavezujući, jer se ratifikacijom konvertuju u nacionalna prava. Propisi Evropske unije takođe imaju uticaj na radno zakonodavstvo zemalja članica, i to više direktno nego putem posebnih smernica. Evropski radnički savet, kao i Direktiva EU o slanju radnika su veoma značajni. Tako je 1989. godine u vidu memoranduma doneta Povelja o osnovnim socijalnim pravima radnika, i ona je veza sa sporazumom iz Mastrihta i Sporazumom o socijalnoj politici, a unapredila je Zakon o industrijskoj bezbednosti na radu (Hasse et al., 2008: 295–296).

Nezaposlenost. „Nezaposlenost je posledica izuzetno složenih uzročno-posledičnih odnosa koji uključuju ljude, institucionalni okvir države, tržišta i društvo i njegovu organizaciju.” (Hasse et al., 2008: 462). Ipak, istorijski gledano, nezaposlenost je znak loše organizacije glavnih faktora proizvodnje i procesa. Rad se danas može posmatrati u kontekstu dostizanja visoke ekonomske efikasnosti, ali

se mora posmatrati i u okviru ustava koji garantuje slobodu udruživanja kao osnovno pravo. Nadalje, organizacije radnika – sindikati i udruženja poslodavaca – utiču na uslove radnog mesta i ekonomske uslove radnika u celini, te tako nastaju kolektivni ugovori. Dakle, radnici imaju pravo da sklope kolektivni ugovor, da se organizuju u sindikate, ali i pravo da se uključe u štrajk. Cilj u organizaciji zaštite radničkih prava je da se garantuje socijalna pravda u sistemu tržišta, a jednostrani interes koji ima grubo komercijalni cilj je potrebno izbegavati. Dakle, ravnoteža između radnika (sindikata) i poslodavca je najvažniji deo kolektivnog zastupanja radnika, zasnovanog na propisima. Znači, glavna karakteristika slobodnog tržišta je sistem decentralizovanog planiranja, koji se ogleda kroz samostalnost različitih proizvodnih jedinica jednog preduzeća da preuzima sopstveni rizik i planove za zadovoljenje potreba potrošača specifičnošću svoga proizvoda ili usluge koju nudi. Iz tih razloga ono sklapa ugovore sa radnicima, nudi stabilnost zaposlenima i tako smanjuje sveukupnu nezaposlenost. Radnik prihvata ponudu preduzeća za posao, ulazi u radni odnos na osnovu Ugovora o radu koji je pravno obavezujući za obe strane, i poslodavca i radnika. Od radnika se traže potrebne stručne kvalifikacije, ali i posebne performanse, kao i visok stepen tačnosti, preciznost u izvršavanju zadataka, odgovornost u odnosima sa ljudima i materijalima, kao i socijalne veštine koje su potrebne za dobar odnos sa drugim ljudima na radnom mestu, kako bi se postigla kooperativnost. Navedeni zahtevi su neophodni za organizaciju, koja mora da bude ekonomski efikasna u svojim operativnim procesima u preduzeću. Na osnovu toga, isplaćuju se plate osoblju, koje su u skladu sa dogovorom na tržištu rada i zavise od evaluacije vrste posla, ali i samog rada radnika. U razvijenim zemljama EU, pa i u samoj Nemačkoj, nezaposlenost je uglavnom pod kontrolom odgovornih institucija. Međutim, usled raznih šokova na tržištu, globalnih ili lokalnih kriza, nezaposlenost se može povećavati. Nezaposlenost se javlja i usled nedostatka odgovarajućih kvalifikacija za popunjavanje određenih radnih mesta; proizvodni kapaciteti su privremeno upražnjeni, a tada je nezaposlenost strukturni problem. Međutim postoje i problemi kada pojedini radnici ne mogu da nađu posao u dugom vremenskom roku, jer ne postoje unosni poslovi koji bi privukli radnike. Kako preduzeća ne bi došla u situaciju bankrotstva zbog nedostatka radnika, ona su primorana da

se tehnički reorganizuju. Nezaposlenost u ovom kontekstu može biti tehnološka – kada nema dovoljno radnika tehnološke struke; i demografska – kada nema dovoljno radnika određene starosne strukture, uglavnom radno sposobnih, starosti od 15 do 65 godina, što sve čini deo strukturne nezaposlenosti. Osim toga, može se javiti i sezonska nezaposlenost, kada nema dovoljno radnika za obavljanje sezonskih poslova. Konkurencija je ta koja podstiče na promene i vodi prosperitetu na tržištu rada, oslanjajući se u tržišnim ekonomijama na unapređenje proizvodnje. Tako, novi proizvodi, izmenjene procedure tržišta i organizacione strukture nose sa sobom nepovratne promene načina proizvodnje i nabavke i dovode do izmene strukture rada. Do ovoga dolazi zbog promena dinamike usled perioda brzog rasta društvenog proizvoda, kada ljudi preferiraju promenu zanimanja, ali i kada se menja potreba za radnim mestima. S obzirom na ovo, pretpostavlja se da će uvek postojati određen broj prisilno nezaposlenih. Da bi se razumeli uzroci pojava nezaposlenosti, potrebno je vratiti se na konstantno kretanje tržišnih procesa. Prvo, veoma je važno naglasiti da punu zaposlenost nije moguće postići, jer je ukupna tražnja privrede niska. Drugo, postoji skup razloga koji ukazuju da zahtevi tržišta rada variraju u zavisnosti od strukturnih promena, sezonskih oscilacija ili promena poslovnih ciklusa. Sledeći razlog je tipični fenomen karakteristike posla, a to je da nezaposlenost proizilazi iz nefleksibilnosti u razvoju i strukturi plata (posledica kolektivnih ugovora). Zatim, mnoge odluke vlade koje se odnose na fiskalni i poreski sektor, kao i na nivo konkurencije, imaju negativan uticaj na nezaposlenost (povećavaju stopu nezaposlenosti za oko 0,8%). Najposle, lične karakteristike svakog pojedinca mogu otežavati traženje posla (dugotrajno nezaposleni – godinu dana i duže) (Hasse et al., 2008: 462–467).

Nemački federalni Zakon o radu (donet 1969. godine, a izmenjen nekoliko puta) ima za cilj da promoviše ravnotežu na tržištu rada, uzimajući u obzir socijalne, ekonomske i finansijske politike. Strukturna nezaposlenost u Nemačkoj u periodu 1991–2004. godina smanjena je usled stimulisanja ekonomskog razvoja. Da je došlo do destimulacije ekonomskog razvoja, morale bi se promovisati mere prevencije od nezaposlenosti, kao i mere pomoći za nezaposlene. Cilj je postići integraciju ili reintegraciju nezaposlenih lica u radni život koliko god je to brže moguće. Ovo se postiže, na primer,

kroz obuku i prekvalifikaciju. Nadalje, ako zbog dinamičnosti, konkurentnosti privrede i povećanja društvenog i ekonomskog prosperiteta radnik postane nevoljno nezaposlen, zakonodavac mora pojedincu da dà zamenu za platu i pomoć prilikom novog zapošljavanja koje je jednako ili više od mesta na kome je bio. Mlađi mogu imati pravo na nadoknadu najduže godinu dana, a stariji u zavisnosti od njihovih godina starosti i dužine vremena provedenog na poslu. Nekada se može odobriti sve do godina njihovog penzionisanja. Cilj je da se korisnicima ove nadoknade omogući da žive dostojanstveno i uživaju minimalni sociokulturni standard života u Nemačkoj. Međutim, za nemački sistem pomoći i socijalnog osiguranja je veliki izazov kako motivisati nezaposlene da ponovo pronađu radna mesta ili poboljšaju svoje profesionalne kvalifikacije i tako smanje socijalna davanja. Produktivno zapošljavanje igra veliki značaj, ali su za to neophodne reforme. Posledice koju nezaposlenost ima na pojedinca i njegovu porodicu su za istraživače porazni. Kod pojedinca, dugoročni efekti nezaposlenosti i primanja socijalnog osiguranja dovode do izolacije i dezintegracija, potencijalnih kriza identiteta, gubitka radne orijentacije i motivacije, gubitak svesti o tome koliko dugo je nezaposlen i učestalost psihosomatskih bolesti. Međutim, porodice mogu biti suočene sa obrazovnim poteškoćama svoje dece koja trpe raznorazne uticaje, zatim decom sa posebnim potrebama, te patnjama usled zanemarivanja, gde takva deca ne pokazuju interes za dalje obrazovanje ili osposobljavanje i pokazuju ravnodušnost prema sopstvenoj budućnosti. Kod mladih je izuzetno važan uticaj socijalne vršnjačke grupe, te način na koji prihvataju vrednosni sistem rada. Kada dođe do prekida produktivnog zapošljavanja, dolazi i do materijalnog i psihološkog siromaštva. Ove efekte treba umanjivati, naročito u tranzicionom periodu kada se traži novi posao. Nezaposleni moraju da se prilagođavaju zahtevima tržišta rada, kako bi mogli da uzmu adekvatno učešće u procesu proizvodnje ili pružanja usluga i kako bi mogli da postanu u pravom smislu reči ljudski kapital. Ovo stvara priliku za aktivnim korišćenjem drugih varijanti kapitala, koje su dostižne kroz promociju akumulacije bogatstva za radnike (Hasse et al., 2008: 467, 469).

Obrazovna i istraživačka politika. Na početku XXI veka, obrazovanje i istraživanje imaju ključni položaj u okviru ekonomske politike. Ekonomski opstanak i uspeh pojedinca i privrede zavise od

obrazovanja, znanja, istraživanja i kvalifikacija (veština) koje je taj pojedinac stekao. Glavni zadatak obrazovnog sistema i njegovih elemenata, kao što su škole i univerziteti, jeste da obezbedi preduzećima potrebne nivoe obrazovanja, da ispituje vrednosti, stavove, znanja, veštine i kompetencije koje trebaju društvu. Ovde je bitno uzeti u obzir različite talente ljudi. S druge strane, različiti zahtevi društva moraju biti pretvoreni u obrazovne ciljeve. Obrazovna politika Savezne Republike Nemačke podrazumeva da svaki pojedinac ima zagarantovanu nepovredivost ličnosti, slobodan razvoj ličnosti, slobodan izbor škole, kao i slobodan izbor mesta za obuku. Nemačka obrazovna politika garantuje privatnim školama slobodu, ali one škole koje finansiraju gradovi i opštine (federacije) ekonomski nisu nezavisne jer su deo opštinskog budžeta (Hasse et al., 2008: 146–148).

Investicija u obrazovanje obuhvata srednju i visoku školu, a dalje profesionalno obrazovanje je investicija u sopstvene sposobnosti i talenat neke osobe, ali je ujedno investicija u nacionalno bogatstvo. Sastoji se od ljudskog kapitala i pravog bogatstva zemlje. Cena ovih investicija je prikazana kao trošak učenja, a prihod dolazi nakon završenog školovanja, kada pojedinac počinje da ima koristi od novostečenih znanja i veština u obliku viših finansijskih prihoda, a tu je i socijalni status – kao nematerijalna kategorija. Investicija je isplativa kada korist od obrazovanja premašuje troškove učenja. Problem finansiranja je što obrazovanje dugo traje, oko 10 godina osnovnog i srednjoškolskog i 4–5 visokog obrazovanja, a satisfakcija dolazi kasnije. Troškove školovanja snose država i roditelji. Ono što karakteriše ljudski kapital su: neotuđivost, lične slobode, nepovredivost lica, zabrana teškog rada, a i ne može se zapleniti. Sredstva za troškove školovanja mogu se obezbediti od roditelja, korisnika plaćanja u vidu stipendija, kroz dobrovoljne priloge zadužbina koje daju stipendije, novčanih donacija stečenih materijalnim radom roditelja, učenika, studenta, zatim kroz dodatne doprinose – sponzorstvo, reklamiranje; prodaju usluga (držanje privatnih časova), sopstvena sredstva (štednja), kroz privatne doprinose od trećih lica, kroz produktivno zapošljavanje, kroz dodatna zanimanja (samoza-posleni). Ukoliko se ne obezbede sredstva, gubitak za društvo od nesticanja obrazovanja je veliko. U Nemačkoj su pokriveni troškovi školovanja za osnovno i srednje obrazovanje, čak i u višim

gimnazijama, a od 2007. godine na univerzitetima su uvedene takse. Obuke u kompanijama finansiraju same kompanije, koje same biraju polaznike i znaju koje će im kvalifikacije biti potrebne u budućnosti, a ujedno time svoje polaznike koji su već u redovnom odnosu mogu da unaprede ili da im daju višu platu. Preduzeće može imati neke olakšice zbog tog finansiranja, na primer, biće mu odbijena od poreza izvesna suma i slično. Za razvoj tržišta obrazovanja, oblici finansiranja su veoma važni. To znači da država mora da podrži svoje građane u pogledu finansiranja obrazovanja i obuke, i da građani moraju sami da odluče koju školu i fakultet žele da pohađaju. Smatra se da će to direktno uticati na povećanje zaposlenosti pojedinca. Svaka zemlja teži da smanji problem nezaposlenosti jer postoje trajne posledice u obliku smanjenja životnog standarda, psiholoških problema, egzistencijalnih problema. Stoga svaka zemlja u okviru svoje ekonomske politike daje prioritet otvaranju novih radnih mesta i borbi protiv nezaposlenosti. Međutim, u svakoj ekonomiji, određeni procenat nezaposlenosti je neizbežno prisutan (Hasse et al., 2008: 148–152).

Profesionalno obrazovanje ima za cilj sticanje posebnih znanja koja su potrebna za određena zanimanja ili sticanje dodatnih kvalifikacija. U Nemačkoj je obuka dizajnirana kao stručna jedinica koja se fokusira na određenu temu. Trening se sastoji od praktičnog i teorijskog dela, i traje 2,5 do 3,5 godina. Nemački sistem obuke uživa veliki ugled u inostranstvu, a glavni razlog je interesovanje njihovih kompanija širom sveta za obuku kako bi se selektovali najbolje kvalifikovani potencijalni članovi osoblja. Kompanija zadržava pravo da odloži obuku ukoliko dugoročni poslovni izgledi nisu optimistični. Međutim, može se desiti da osobe koje se jave za posao za slobodna radna mesta nemaju znanja kompatibilna sa onim koja su potrebna. Iz tih razloga postoji profesionalno i dalje obrazovanje. Troškovi obuke mogu se odbiti od doprinosa. Efikasnost nemačkog dualnog sistema stručnog usavršavanja zasnovan je na principu finansiranja od strane kompanije (finansiranje obrazovanja). Kompanije procenjuju potrebu za obukom i nude kvalitetnu obuku, a socijalna tržišna privreda može dati stipendije (subvencije za obuku), ali i poreske povlastice. Za razliku od obuke u preduzeću, dalje profesionalno obrazovanje nije zakonski regulisano. Međutim, u društvu znanja, doživotno učenje igra važnu ulogu, pa će pojedinci morati

da prihvate više odgovornosti za svoje kvalifikacije, da budu profesionalno fleksibilni kako bi smanjivali rizik od nezaposlenosti. Učenje na daljinu, putem interneta i na druge načine zahvaljujući novim tehnologijama, učinilo je dalje stručno osposobljavanje isplativim (Hasse et al., 2008: 471).

Održivost. Koncept održivosti počiva na tri stuba: ekološkom, socijalnom i ekonomskom. Razvoj je održiv ako odgovara budućim generacijama, ali je to danas postalo globalno pitanje zato što je zadatak ekonomske politike da modifikuje obrazac ponašanja, odnosno uskladi ponašanje tržišne ekonomije i demokratije. Tokom istorije, Džon Lok i Džon Stjuart Mil bili su prethodnica debate o održivosti (Hasse et al., 2008: 448–449).

Razvojna pomoć ili razvojna politika čini sve mere koje se sprovode da se poboljša nivo razvoja jedne zemlje. Ukoliko je jedna zemlja daleko iza jedne industrijalizovane nacije, ona se zove zemlja u razvoju. Ova definicija se odnosi na životni standard, a prihod po glavi stanovnika obično je odabran kao pokazatelj životnog standarda. Osnovne potrebe su hrana, stan, odeća, kao i pristup obrazovanju i zdravstvenim uslugama, voda za piće i javni prevoz. Distribucija kvalitetnih roba se takođe ubraja u zadovoljavanje potreba stanovništva. Trajno poboljšani životni standard uključuje ekološke efekte ljudske aktivnosti. Stabilan ekonomski, socijalni i politički okvir je neophodan za razvoj, a čini ga stvaranje kapitala, bolji uslovi obrazovanja, zdravlje celokupnog stanovništva, finansijske institucije, kao i sistemi socijalne sigurnosti (Hasse et al., 2008: 137–138).

Kada se govori o *spoljnotrgovinskoj politici*, ona obuhvata spoljnu trgovinu koja čini sve ekonomske transakcije preko granica zemlje, odnosno uvoz i izvoz robe i usluga, međunarodno kretanje kapitala i finansija, opreme i isplate za nadnacionalne institucije. Otvorenost Nemačke prema proizvodima koji dolaze sa globalnog tržišta potvrđuju proizvodi *Made in China*, kao i *Made in EU*. Međutim, ona je zavisna i od drugih velikih tržišta kao što su SAD, Indija, Rusija. Tri glavne odlike spoljne trgovine u Nemačkoj su: izvoz i uvoz robe tokom cele godine; uvoz i izvoz kapitala usled promena zahteva i obaveza prema drugim zemljama; i, promene zahteva centralne banke prema drugim zemljama, što se odnosi na devizne rezerve. Dakle, prvi deo spoljne trgovine čini podelu na realnu spoljnu trgovinu, i ona objašnjava međunarodnu strukturu podele rada i

prednosti globalne slobodne trgovine. Na primer, preduzeće u jednoj zemlji je specijalizovano za proizvodnju određene robe, drugo preduzeće u drugoj zemlji za isti taj proizvod, ali se njihovi troškovi proizvodnje mogu razlikovati. Razlika potiče od nivoa produktivnosti ili nejednakih uslova snabdevanja faktorima proizvodnje (ljudski kapital, kvantitativno – nedostatak sirovina, kvalitativno) ili kapitala. Ovo dalje vodi do razlike u platama i razike u kapitalnim troškovima. Usled toga, zemlja će težiti da proizvodi robu koja se može proizvesti po konkurentnoj ceni, putem razmene roba na međunarodnom tržištu, i tako unaprediti svoju robu i umanjiti štetan uticaj nedostupnosti faktora proizvodnje, ili otkloniti tehničke ili ekonomske prepreke proizvodnje, kao i razlike u kvalitetu. S druge strane, dve zemlje mogu proizvoditi identičan kvalitet proizvoda, a njihovi troškovi će se najčešće razlikovati (Hasse et al., 2008: 238–239).

Neophodno je istaći da *preduzetnik* ima pravo donošenja odluka, dok se odgovornost za obaveze društva (misli se na akcionarsko društvo) proteže na poslovnu i privatnu imovinu. Ipak, poslovne odluke nisu proizvoljne, jer se često upravljanje i kapital nalaze u „rukama“ jednog istog lica, mada se ovo izuzima kada se radi o ograničenom partnerstvu, gde partneri imaju ograničenu odgovornost do nivoa depozita²⁷. Osim toga, partneri su odgovorni i visini svojih ukupnih sredstava²⁸. U korporacijama kao pravnom entitetu, odgovornost je ograničena do visine kapitala, a postoje dva modela, i to: upravljanje i kapital su deo jednog lica ili su investitori i menadžment odvojeni. Najčešći pravni oblik je društvo za ograničenom odgovornošću (obeležava se iza imena firme sa „*company ili d.o.o.*“) ili znatno manje preduzeća kao javno ograničena korporacija. U Nemačkoj dominiraju srednja preduzeća koja imaju od 20 do 500 zaposlenih i ona čine oko 90%. Gledano prema broju zaposlenih, u Nemačkoj postoji samo 0,2% preduzeća koja su kvalifikovana kao velika preduzeća. Preduzeća srednje veličine u privatnom sektoru zapošljavaju više od dve trećine celokupne radne snage, a odgovorna su za 48,8% bruto domaćeg proizvoda na godišnjem nivou. Velika preduzeća sa više od

²⁷ U svakom slučaju imovina preduzeća je stavljena u funkciju obaveze prema društvu.

²⁸ Inače, u praksi su najčešći pravni oblici generalno partnerstvo i ograničeno partnerstvo, od čega ovog drugog ima neuporedivo manje.

500 zaposlenih su odgovorna za više od 50% ukupnog obima prodaje. Velika preduzeća u Nemačkoj postoje još od 1960. godine, dok su u SAD ona nastala tek krajem XX veka, posebno u oblasti informacionih tehnologija. Pojam preduzetnik ili menadžer pojavio se tokom XIX veka i ukazuje na menadžera koji donosi odluke u ime i na rizik drugih. Menadžer može postati suvlasnik ili akcionar u preduzeću. Nadzor nad izvršnim odborom vrši nadzorni odbor, a promene rukovodećeg kadra su uobičajena pojava. Preduzetnici fleksibilno odlučuju kada, gde i kako će se nešto proizvoditi. Oni odlučuju na osnovu faktora lokacije, na osnovu pravnih pravila, poreza, finansijskih odredbi kvaliteta obrazovanja, blizine univerziteta ili transporta, infrastrukture, razvijenosti usluga, konkurencije. Danas je najveći izazov za preduzetnike njihova uloga kao inovatora, jer je značaj inovacija veoma porastao, čime, s jedne strane, preuzimaju rizik, a s druge strane se poboljšavaju poslovni rezultati koji vode do povećanja profita. Inovacija se ostvaruje kroz praktičnu primenu pronalazaka, čime se kontinuirano obnavljaju proizvodni procesi, što stvara originalne preduzetničke zadatke koji otvaraju nova radna mesta i tržišta. To je austrijski ekonomista Jozef Šumpeter nazvao „kreativnim preduzetnikom“ ili „pionirom preduzetnikom.“ Pri tome, liderstvo, kreativnost, organizacija i upravljanje ljudima su ključne kompetencije u poslovanju. Rad kompanija počinje kao lični interes za proizvodnjom, koji se putem tržišta i konkurencije završava ispunjavanjem potreba i želja potrošača (tu je potencijal prodaje). Osim toga, preduzetništvo, konkurencija i tržište su izvor zaposlenosti, te se kroz konkurenciju i inovacije prati ekonomski rast. Ekonomska preduzetnička odgovornost zajedno sa društveno-političkom odgovornošću u doba internet ekonomije, dosta je usložnjena, jer se odluke donose brže, a mora ih podržati hijerarhija preduzeća. Regionalni ekonomski subjekti ne mogu biti nosioci takmičenja na međunarodnom tržištu. Učestala promena konkurentskih uslova primorala je vlasnike preduzeća i radnike da budu samo naizgled suprotstavljeni, jer oni u globalnom okruženju teže istom cilju, uspehu na međunarodnom tržištu. Preterani fokus na akcionare, u globalnoj ekonomiji malo znači, gotovo je pogrešan, i to se naziva novi preduzetnički mentalitet. One zemlje koje imaju najvišu stopu rasta novih preduzeća (SAD, Kanada, Španija i Irska) beleže veće zapošljavanje (Hasse et al., 2008: 160–161).

3. 5. Socijalna strana modela socijalne tržišne privrede

Termin „socijalna” u STP treba da istakne i naglasi pomoći slabima u razvijenoj ekonomiji (ekonomiji bogatih) i brigu za radnike i druge koji nisu u stanju da se nose s tržišnom konkurencijom. Ovo je povezano s terminom red (*Reihe*), što zapravo znači da su ekonomija, društvo i nacija strukturirani, ali nisu diktatorski.

Franc fon Bader (*Franz von Baader*), inače filozof, medicinar, teolog, inženjer rudarstva u Engleskoj je tokom prve polovine XIX veka uveo reč *socijalna* = društvena, kojom je trebalo da se stvori klima oslobađanja od nemaštine. Iako nisu pripadali frajburškom krugu Alfred Miler-Armak, Vilhelm Repke i Aleksandar Ristov znatno su doprineli prožimanju društvenih i humanih koncepata u ordo-tržišnu filozofiju. Miler-Armak je 1946–1952. godine napisao program tržišne ekonomije koja odgovara industrijskom društvu u kojem kultura masa postoji bez prinude, ističući slobodu i ljudsko dostojanstvo. Time je koncept ordoliberala pokazao svoju superiornost, jer socijalna tržišna privreda je pokušaj sinteze slobode, preduzetničke organizacije i socijalnog modernog života. Armakove ideje je Erhard stavio u praksu 1950-ih godina, a tek kasnije su mnogo navođene. „Neposredno pred smrt 1978. godine, objavio je poslednji, kratak programski papir ‘Pet velikih tema buduće ekonomske politike’ (1977). On je u svom govoru, u februaru 1978. godine, adekvatno rezimirao svoja uverenja, koja kažu da socijalna tržišna ekonomija nije mešavina kapitalizma i socijalizma, te da se na temeljima slobodnog konkurentskog sistema, postižu socijalni i ekonomski napredak u isto vreme. S jedne strane, postoji slobodna konkurencija, koja stiće imovinu, deluje bez prinude i učestvuje u rastu bogatstva. Tvrdio je da je time ekonomska efikasnost isprepletena sa društvenim napretkom. Da je to u stvari sociološka nadgradnja koja nemačkom društvu daje duhovnu i moralnu potporu. U suštini, država je trebalo da bude moralno i društveno korisna. Nadalje, po njemu: ekonomski poredak je u nedeljivoj koheziji sa načinom života kome se teži. Ideali ljudske slobode i dostojanstven život mogu biti shvaćeni pravilno, ako u ekonomskom poretku ne dolazi do njihovih protivrečnosti. Porezi (pravilan spoj direktnog i indirektnog oporezivanja) su opravdani ako su u korist socijalnih ciljeva. Smatrao je da u kasnijoj fazi ovog modela privrede veći značaj imaju

društveno-politički problemi nego tržišni, odnosno čisto ekonomski. Novi oblici imovine, lična štednja, distribucija državne imovine, povećanje brige za obrazovanje, kulturne vrednosti i životnu sredinu postaće naročito značajan podsticaj za mala i srednja preduzeća. Socijalna tržišna ekonomija više nema kao ekskluzivnu teoriju konkurencije, već ima za cilj koordinaciju tržišta, države i socijalnih grupa. Ekonomski ciljevi, kao što su stabilnost cena, privredni rast i visok procenat zapošljavanja, imaju svoja tri duhovna cilja, a to su lična sloboda, sigurnost i socijalna hegemonija (Zweig, 1980).

U osmoj deceniji XX veka Karl Šiler (*Karl Schiller*), ministar ekonomije, kroz Zakon o stabilizaciji i rastu iz 1967. godine uvodi neke ideje ranih teoretičara socijalne tržišne privrede, na primer Ojkena. Šiler je uveo i periodične zajedničke sastanke vlada, poslodavaca, sindikata, centralne banke i ekonomskih stručnjaka. Predviđena recesija 1973. godine prevaziđena je uz odbijanje Bundesbanke da poveća novčanu masu (neosnovano povećanje plata), kako bi sačuvali ekonomiju od nepredvidivih i političkih kolebanja. Kasnije je profesor Šrajber (*Schreiber*) analizu nemačkog socijalnog sistema osiguranja predstavio kroz sugestije za reformu, te je zapamćen kao najoštrij analitičar. Da li se iz ovoga može pretpostaviti koji su ekonomski i socijalni ciljevi jedne industrijske države danas? Zaposleni danas ne čekaju nikakve subvencije, već plaćaju za sopstvenu socijalnu sigurnost i niko ne može da se oslobodi od ove obaveze. Sistem socijalnog osiguranja, transparentan još od 1968. godine, mora biti samofinansiran jer služi za dobrobit radnika. Takođe, u okviru radnog zakonodavstva, neopodna je promocija „mira” između organizacije, sindikata i poslodavaca. Štrajkove može organizovati samo sindikat, nakon arbitraže, i oni ne smeju biti poziv protiv postojećih kolektivnih sporazuma, kao ni protiv odredaba koje nisu u okviru tih sporazuma. Sindikati su odgovorni za plate i samo oni mogu da pokrenu štrajkačku proceduru. Nakon okončanja štrajka mora se ponovo uspostaviti mir (Zweig, 1980).

Osnovna socijalna zaštita. Nju čini sigurnosna mreža sistema socijalne sigurnosti, a cilj joj je da zaštiti članove društva od siromaštva i omogući ljudima da imaju dostojanstven život. Sve osnovne usluge ovog osiguranja su deo javne pomoći i moraju biti opravdane. To su plaćanja za pokrivanje troškova života u gotovini i usluge usmerene na obezbeđivanje rada, zatim pomoć za stara lica, pomoć za posebnu negu, savetovalište za bolesti ili psihosocijalne probleme.

Potom, troškovi za stanovanje i grejanje, dopuna prihoda roditeljima dece sa posebnim potrebama ili nekim hendikepom, nadoknade za svako dete. Korisnici socijalne pomoći moraju da obelodane svoju imovinu i sve prihode pre nego što počne dodela pomoći, a to čak važi i za alimentacije (Hasse et al., 2008: 91).

Karakteristike nemačkog sistema socijalnog osiguranja podrazumevaju da je sveobuhvatna socijalna sigurnost u Nemačkoj nakon Drugog svetskog rata, tj. od 1948. godine, bila posledica brzog rasta privrede zasnovane na socijalnim tržišnim načelima. Socijalna sigurnost bila je deo složenog sistema tržišta, gde se neželjeni efekti i njihova korekcija potiskuju. Od 1957. godine, penzije prate rast BDP-a po glavi stanovnika. Administrativna šema osiguranja sadrži 50% zaposlenih i 50% poslodavaca u izabranim telima. Međutim, zbog promene starosne strukture stanovništva preispituje se održivost te šeme na duge staze. Reforma upućuje na privatne penzione fondove, kao i privatne šeme zdravstvenog osiguranja. U svakom slučaju, akumulacija kapitala ne sme biti oštećena, jer socijalno osiguranje mora biti obnovljivo. Jedno tumačenje odbacuje filozofiju koja ograničava slobodu pojedinca zarad obaveznog egalitarizma (Bem), jer je jedino tržište jedinstven sistem koji ujednačava sve interese na pravilan i racionalan način. Od 1960. godine i kasnije, Pol Henzel (*Paul Hensel*) je definisao zadatke ekonomije da teoretskim putem analizira ekonomske procese, ali i da učestvuje u izgradnji ekonomskog poretka. Samo pustiti tržište da reguliše ekonomske odnose, znači istinski biti daleko od konkurentnog sistema. Kako je vreme prolazilo, u osmoj deceniji XX veka, uočena je pojava da tehnostrukture žele da zamene tržište, te su ordoliberali zbog toga naglašavali povratak intelektualnim principima koji su doveli do nemačkog prosperiteta (Zweig, 1980).

Socijalna politika. Globalizacija je dovela do promena u podeli rada i povećanju regionalne međusobne povezanosti u smislu ekonomskih i socijalnih prostora. Stoga je međunarodni sistem socijalne sigurnosti u fazi restrukturiranja. Međutim, i na nacionalnom nivou, pojava masovne nezaposlenosti i demografske promene navode istraživače da razmišljaju o prevenciji rizika. Reforma međunarodnog i transformacija nacionalnog sistema socijalnog osiguranja doprinele bi međunarodnom usklađivanju i integraciji na regionalnom i globalnom nivou (Hasse et al., 2008: 422–424).

Socijalna država i država blagostanja ima za cilj socijalnu pravdu i sigurnost u liberalno-demokratskom poretku. Za jednu zemlju se kaže da ima implementiranu državu blagostanja kada nudi pomoć onima koji su pogođeni siromaštvom, kada se fokusira na pravnu i stvarnu ravnopravnost, dobru socijalnu sigurnost po pitanju rizika bolesti i nezgoda, nezaposlenosti, starosti, privatne nege i gubitka hraniteljske porodice. Nemačka je, prema Ustavu, „demokratska i socijalna federalna država“ (član 20) u kojoj je vladavina zakona imanentna. Potrebno je da obezbedi osnovna prava lične slobode, slobodan razvoj ličnosti, jednakost pred zakonom i slobodan izbor zanimanja. Porodica je pod zaštitom, i socijalna država treba da omogući porodicama da ispunjavaju glavne zadatke, odnosno da sprovodi politiku porodice. Potrebne su nezavisne društvene institucije (vrtići, škole, bolnice, domovi za stare). Linija razgraničenja između socijalne države i države blagostanja je kada pojedinci ne moraju da brinu o svom izdržavanju i budućnosti svoje dece. Kada su građani opterećeni prekomernim porezima i doprinosima sa socijalno osiguranje, zemlja više neće moći da bude međunarodno konkurentna. U političkim i akademskim krugovima ne postoji saglasnost kada tačno država blagostanja počinje, ali postoji saglasnost da socijalna politika mora da se razvija pod okriljem socijalne države i to kroz: socijalno osiguranje i osnovnu socijalnu zaštitu; zaštitu radnika u okviru industrijskih odnosa, poredak tržišta rada i nastojanje da se ostvari puna zaposlenost; ekonomiju uopšte, kroz zaštitu konkurencije i zaštitu potrošača; sektor obrazovanja; životne uslove porodice i zaštitu ekonomski slabijih domaćinstava; zaštitu životne okoline. Ovde, društveni sistem je podsistem modernizacije društva, a ekonomska i socijalna pitanja rešavaju se na istom nivou²⁹. U ekonomskom smislu, država treba da je u stanju da poveća ekonomski razvoj i akumulira prihod u smislu „prosperiteta za sve“; važno je da smanji nezaposlenost, potom da pokrije troškove života članovima društva koji nisu sposobni za rad ili su siromašni; da je u stanju da garantuje kupovnu moć; da je sposobna da omogući slobodu udruživanja i da doprinese usklađivanju interesa, naročito poslodavca i zaoslenih; da može da garantuje osnovna ljudska prava i socijalni mir. Među važne principe ubrajaju se lična odgovornost,

²⁹ Predugo su tokom istorije uslovi rada bili opasni po zdravlje ljudi.

solidarnost (uzajamna podrška i etički zasnovana zajednička odgovornost), samostalnost i princip socijalne države (sistem socijalnog osiguranja) (Hasse et al., 2008: 424–426).

Politika srednje klase. Izuzetno značajna srednja klasa je heterogena grupa, koju čine pripadnici industrije, malih i srednjih preduzeća (MSP) (do 500 zaposlenih) i nezavisnih profesija. Danas uspeh jedne tržišne ekonomije zavisi od velikih, kao i od malih i srednjih preduzeća. Međunarodne kompanije mogu imati pokretljiv profit, a MSP ostaju u zemlji kao nosioci dve trećine javnih finansija. Na zaštitu politike srednje klase utiče promocija MSP, privatizacija javnog sektora i povećanje konkurencije, kontrola kartela i monopola koja sprečava dominaciju na tržištu, smanjenje birokratskih opterećenja MSP, a vlada pri tome treba da podržava startap poslovanje. Lobi srednje klase ima manji uticaj od lobija sindikata velikih preduzeća, iako MSP zapošljavaju oko 80% nacionalne radne snage. Interesi srednje klase se poklapaju sa ciljevima socijalne tržišne privrede, ali privilegije za koje se bore moćne interesne grupe često štetno utiču na srednju klasu (Hasse et al., 2008: 316).

Individualna odgovornost zapravo znači da je svaka ličnost odgovorna za akcije i posledice koje su rezultat tih radnji. Primer za to je direktna povreda prava na slobodu drugih. Povreda može biti povreda ličnih sloboda drugog (nematerijalna šteta - povreda ugleda), materijalna šteta (oštećenje imovine) i fizičko oštećenje (telesna povreda). Ako je neko sklopio ugovor, na primer ugovor o radu, a došlo je do povrede (gubitak prihoda), može tražiti naknadu. S druge strane, ako učesnik na tržištu pretrpi gubitak, a svestan je da je kriv, primenjuje se princip individualne odgovornosti. Nekada sami zaposleni mogu biti lično odgovorni za njihovo otpuštanje zbog zanemarivanja poslovnih dužnosti. Ovo nije ista situacija kada, uprkos marljivosti i posvećenosti, zbog racionalizacije dolazi do gubitka posla. Kod preduzetnika, ukoliko dođe do gubitka posla usled njegove krivice, niko drugi ne može snositi odgovornost. U svakom slučaju, svaka osoba mora da snosi posledice svog ekonomskog ponašanja, čak i ako nije kriva za neuspeh i uložila je sopstvene napore. Međutim, ljudi su sve manje spremni da preuzmu odgovornost, tako da se i društvo može štititi odredbama Međunarodne organizacije rada (MOR) koja radi na promociji socijalne pravde i poboljšanja uslova života širom sveta (Hasse et al., 2008: 260–261).

Socijalni kapital. Postavlja se pitanje iz čega se sastoji društveni kapital. On se sastoji iz poverenja, kao najvažnijeg elementa, koje nije ograničeno samo na ekonomske odnose. Termin društveni kapital se koristi da popuni prazninu između pojedinca i društva, između ekonomskih učesnika i nacionalne ekonomije. A vrednost odnosa u mreži je na prvom mestu, jer čini društvo zajednicom. Socijalni kapital je neophodan jer politika ne može direktno proizvesti prosperitet. Ekonomska politika može stvoriti uslove za prosperitet pružanjem institucionalnog okvira. Tržišna ekonomija je proizvod civilizacije, nije se razvila automatski i nije prirodni fenomen. Ona zahteva pravni okvir – Ustav sa institucijama i zakonske propise, a s druge strane, ona ne zavisi od pravnih odnosa, već odnosa između pojedinaca zasnovanih na poverenju i neformalnim institucijama (praksa). Ove neformalne institucije se odskora razmatraju u kontekstu sociologije ili političkih nauka kao „socijalni kapital“, u koji čovek mora da investira kako bi se razvijao osnovni kapital za tekuću proizvodnju i ponovnu investiciju (Hasse et al., 2008: 307, 389–390).

Ostali pojmovi vezani za STP su: *međunarodne migracije i međijska politika*. Kada je reč o *međunarodnim migracijama* može se reći da je istorija čovečanstva, istorija migracija, a najstariji primer o migracijama je biblijski primer. Postoji mnogo drugih primera, a nakon fertiliteta i mortaliteta, migracije su utvrđene kao treći faktor razvoja populacija (demografskog razvoja). Sledeća poznata migratorna kretanja su iz antičkog sveta, zatim srednjeg veka, pa interkontinentalne migracije iz Evrope do Novog sveta (Amerike) i dalekih kolonija. Migracije tokom XIX veka uglavnom su bile iz evropskih zemalja ka tada tradicionalno slabim u ljudstvu zemljama kao što su SAD, Kanada, Australija, Novi Zeland i Latinska Amerika. Posle Drugog svetskog rata menja se pravac migracija, jer radnici iz siromašnih zemalja migriraju na jug i u bogate nacije. Najnovije u XXI veku, zapad Evrope (Nemačka) migrira na sever Evrope (Norveška). Program između Meksika i SAD prvobitno je bio osmišljen kao privremen. Međutim, ispostavio se trajnim, jer migranti dovode članove svoje porodice, formiraju društvene kontakte. Pored ekonomskih posledica koje izaziva, migracija izaziva mnogo društvenih i političkih problema kroz azilante i izbeglice koji se sklanjaju od političkog nasilja. Čak i u dobu globalizacije „*homo migrants*“ i dalje ostaje aktuelno pitanje, iako su migranti u manjini u zemljama u koje dolaze.

U XX veku, mnoge političke odluke uticale su na to da ljudi prelaze granice svojih zemalja. Efekti migracija su složeni i višestruki, a migracija modifikuje raspoloživu ponudu radne snage tako što nadomešćuje nedostatak ovog faktora proizvodnje i tako pomaže da se izbalansira cena rada (zarada). Tako imigracija može da dovede do pozitivnih efekata jer doprinosi stabilnosti ili čak smanjenju nivoa plata, koje su povećane sa povećanjem tražnje. Međutim, u kontekstu migracija postoje i kritički argumenti, i posledice mogu biti potpuno drugačije. Ovo se odnosi na slučaj „odliva mozgova.“ Iako dugoročno može povećavati prosek produktivnosti, jer izaziva strukturnu transformaciju i tako utiče pozitivno na nacionalnu ekonomiju, na kratak rok može imati negativne efekte. To je slučaj kada migranti meštanima zauzimaju radna mesta u proizvodnom procesu, ali kompanije koje ih zapošljavaju imaju koristi. Imigranti tako počinju da se takmiče s meštanima u: a) davanju socijalnog osiguranja kroz doprinose ili poreze, b) koriste javna dobra, kao što je sudstvo, c) koriste infrastrukturu (transport, telekomunikacije) i usluge (zdravstvo i obrazovanje). Procesi integracije ili asimilacije su važni i zavise od dužine njihovog boravka. Dakle, potrebno je razlikovati makroekonomska opterećenja od subjektivnih teškoća pojedinaca. U Evropi su prisutni pad nataliteta i demografsko starenje. Obezbeđivanje potrebnih resursa radne snage adekvatnih tehnološkom razvoju predstavljaće pravi izazov u XXI veku (Hasse et al., 2008: 283–284). *Medijska politika* se odnosi na sve aktivnosti vlade koje imaju za cilj organizovanje nacionalne komunikacije i medijskog sistema. Podeljena je na tri kategorije: štampu - novine i časopise; emitovanje - radio i televiziju; i filmove. Postoji sloboda mišljenja koja se štiti zakonodavstvom. Privatni proizvođači uglavnom se samofinansiraju kroz prihode od oglašavanja ili direktne pretplate. Zahvaljujući političkoj nezavisnosti institucija za emitovanje, koja im je garantovana osnovnim zakonom, javna preuzeća slobodno određuju sadržaj svojih osnovnih programa (Hasse et al., 2008: 307–308, 310–311).

Od institucionalne komponente zavisi uspeh ili neuspeh reformi. Administrativne institucije su pogodne za realizaciju efikasne uprave, a drugo je izgradnja tih institucija. Postoje dve strategije za izgradnju institucija, i to: 1) favorizovanje institucionalnog plana za napredne industrijske ekonomije i 2) razvoj ekonomskih institucija autohtonim iskustvima i lokalnim znanjem, što znači da institucionalnu

izgradnju odlikuje jasnoća i konceptualna jednostavnost. Ipak, institucionalna različitost mora da bude prihvaćena, jer se kod razvijenih zemalja, kao što su SAD, EU, Japan, Švedska i Velika Britanija, vidi veliki raspon stabilizacije, legitimiteta i regulatornih institucija koje usmeravaju ekonomsku razmenu. Institucije koje dolaze spolja i pokušavaju da se nametnu u jednoj zemlji neće moći da zadovolje specifične zahteve te zemlje i njenih lokalnih potreba. Dakle, uspešno funkcionisanje ekonomskih institucija podrazumeva postavljanje odgovarajuće upravne strukture i sigurne političke reforme i, s druge strane, strategije. Efikasne strukture upravljanja treba da se prilagode karakteristikama i specifičnostima date zemlje. Zatim, sistem kontrole mora biti zasnovan na zakonima, čak i ako vlasnička prava nisu sasvim definisana. Takođe je važno podsticanje razvoja privatnih preduzeća u oblasti poljoprivrede, trgovine na malo, lake industrije, uz nastavak pomenu te kontrole. Predlaže se da finansijska liberalizacija bude odlagana sve dok se preduzeća ne izbore sa potencijalnim fiskalnim padom tokom ekonomske tranzicije. Dakle, pokazalo se da ekonomsko preduzetništvo i politički pragmatizam mogu uspešno voditi tranziciju i rast malih ekonomija (Ahrens, 2008).

Štaviše, nemačka vlada i država nastoje da nadoknade nepravilnosti u ekonomskim ciklusima, te su postale sklonište i podrška određenim sektorima i industrijama. Tokom osme decenije XX veka vlada je preuzela važnu ulogu u ekonomiji. Nemačka privreda je konzervativna i dinamična, a danas je nemački sistem socijalne zaštite jedan od najskupljih na svetu. Konzervativna je jer se oslanja na ulogu države u privredi, ali propagira oprezan odnos prema investicijama i preuzimanju rizika. Dinamična je u smislu da je usmerena ka rastu, a poželjno je da rast bude spor i stabilan, pre nego spektakularan (www.tandfonline.com/loi/rrse20?open-and-embedded-adaptet:on-mechanismis, 2014). Tako se može reći da nemački model socijalne tržišne privrede karakteriše prilagodljivost i fleksibilnost, da je zasnovan na principima i ugrađenim mehanizmima adaptacije na promene, kao i na očuvanju tradicije. Nemačka je najbolja u sektoru proizvodnje i tehnologije. Ona čuva uspeh u dva aspekta, a to su jaka industrijska baza i dugoročno orijentisana inovativna porodična preduzeća i preduzetništvo (www.fnf-europe.org/2013/03/27/g-social-market-economy-a-succassful-model-based-on-principles-and-embedded-adaptet-on-mechanismis, 2014).

Nakon pada državnog socijalizma u pojedinim zemljama, tržišne ekonomije i demokratija počele su da zauzimaju njegovo mesto. Međutim, i kapitalizam je imao svoju krizu sa američkom finansijskom krizom iz 2008. godine, te je stoga puno kritikovan. Zbog toga, mnogi teoretičari i kreatori ekonomske politike krenuli su u potragu za alternativnim pristupima ekonomskog razvoja. Mnogi su istakli kao posebnu vrstu regulisane privrede model socijalne tržišne privrede (Wrobel, 2012).

Teoretičar Mukaji je detaljno ispitao koncept Ratenaua (*Rathenau, Autonome Wirtschaft 1919*) u svom delu Principi regulisane ekonomije. Ratenau je tvrdio da u doba slobodne tržišne ekonomije ekonomski sistem mora biti uspešno organizovan i upravlján uz pomoć državnog planiranja, ali ne kroz socijalizaciju (*Sozialisierung*) ili nacionalizaciju (*Verstaatlichung*) preduzeća. Preduzeća bi ostala privatna, a profesionalni menadžeri bi bili elita koja igra važnu ulogu za dobrobit društva. S tog stanovišta, Mukaji je kritikovao zatvoreno i monopolizovano vlasništvo nad akcijama u zaibacu u predratnom Japanu, tvrdeći da je to poremetilo razvoj malih i srednjih preduzeća i blokiralo inovativne ekonomske aktivnosti. Njihovo otvaranje je bilo neophodno jer je sprečavalo zloupotrebe od strane monopola, ali i vodilo ka novom ekonomskom sistemu (Osamu, 2001: 180).

3.6. Teoretičari socijalne tržišne privrede

Najvažniji teoretičari STP, o kojima će ovde biti reči, su Hajek, Repke, Ristov, Ojken, Miler-Armak i Poper.

- a) **Fridrih Avgust fon Hajek** (1899-1992) je jedan od najznačajnijih liberalnih mislilaca XX veka. Rođen je u Beču, gde je i odrastao na tradiciji austrijske škole. Kasnije je imao akademske pozicije u Londonu, Čikagu i Frajburgu, tako ujedinjujući u sebi glavne centre neoliberalizma. Istraživanja i njegov intelektualni razvoj su posebno važni u oblasti poslovnog ciklusa (*Hajek I faza*) i istraživanja socijalne filozofije u širem smislu (*Hajek II faza*), te se tako i deli njegova literatura. Drugi teoretičari su se opredelili za posredelu Hajeka na njegovo delovanje kao teoretičara poslovnog

ciklusa, potom ordoliberalnog filozofa (osnivanje društva Mont Pelerin) i, u poslednjoj fazi, filozofa evolucioniste. Mentor mu je bio Mizes, mada je postojao kontrast između „ordoliberalnog Hajeka” i „*laissez-faire* Mizesa.” (Kolev, 2010: 1). Postojao je strateški razvoj intelektualnih grupa oko Hajeka, koje su se formirale u četvrtoj deceniji XX veka. Hajekova frakcija je uvek bila povezana sa drugim liberalnim i konzervativnim strujama. Kasnije, tokom kejnzijanske dominacije, liberalno razmišljanje je modernizovano i formalizovano. Njegov neoliberalizam bio je u obliku organizovane intelektualne politike. Modernizacija je značila otvaranje novih polja znanja od strane intelektualnih grupa, te je on bio suosnivač Društva Mont Pelerin. Osim toga, dodao je i ekonomski neoliberalizam, a to je bila filozofija čistog tržišta (Jürgen, 2005: 6–8).

Hajek je posvetio čitav jedan članak korišćenju znanja u društvu. On se pitao koje probleme želimo da rešimo kada želimo da izgradimo racionalan ekonomski poredak? „Ako se poseduju sve relevantne informacije, ako može da se krene od datog sistema preferencija i ako su u potpunosti poznata raspoloživa sredstva, problem koji treba rešiti u potpunosti je logičke prirode. To jest, odgovor na problem kako najbolje iskoristiti raspoloživa sredstva implicitno je već sadržan u pretpostavkama. Uslovi koje treba da zadovolji rešenje ovog problema optimuma u potpunosti su razrešeni i mogu se izraziti u matematičkom obliku: najkraće rečeno, granične stope supstitucije između dva dobra ili faktora moraju da budu iste u svim njihovim različitim načinima korišćenja. Naglašavamo, međutim, da to nije ekonomski problem s kojim se suočava društvo. Ekonomska računica, koja je razvijena u cilju rešenja ovog logičkog problema, još uvek ne pruža odgovor, mada predstavlja važan korak ka rešenju ekonomskog problema društva. To je zato što ‘podaci’ od kojih započinje računica nikad nisu za celo društvo ‘dati’ jednom umu koji bi mogao da izvuče implikacije i nikad ne mogu ni biti dati.” (Hajek, 2006: 175). Međutim, nepobitna je činjenica da znanje o okolnostima koje treba da se iskoristi ne postoji koncentrovano u nekom integralnom obliku, već je rasuto, nepotpuno i neretko kontradiktorno. Nadalje on kaže: „Ekonomska računica društva, dakle, nije samo problem načina alociranja ‘datih’ resursa – ako ‘date’ shvatimo kao date jednom umu

koji promišljeno rešava problem postavljen na osnovu tih 'podataka'. Problem je pre u tome kako obezbediti najbolji način korišćenja resursa, koji je poznat svim pripadnicima društva, za ciljeve s čijim su relativnim značajem upoznati samo pojedinci. Ili, kraće rečeno, to je problem korišćenja znanja koje nikom nije u celosti podareno. Nažalost, najnovija istraživanja u ekonomskoj teoriji ovakav karakter našeg fundamentalnog problema pre su učinila nejasnijim nego što su ga razjasnila, pogotovo istraživanja u oblasti matematike." (Hajek, 2006: 176). Rasprave u vezi sa ekonomskom teorijom ili ekonomskom politikom imaju zajedničko poreklo u pogrešnom polazištu o prirodi ekonomskog problema jednog društva. Naime, to pogrešno polazište je rezultat pogrešnog prenošenja načina razmišljanja o prirodnim pojavama na društvene, koje je ustaljeno. Ekonomska aktivnost je planiranje, ako reč „planiranje” podrazumeva kompleks međusobno zavisnih odluka o alokaciji sredstava kojima se raspolaže. Različiti načini na koje se ljudima prenosi znanje na kome oni zasniavaju sopstvene planove čine ključni problem svake teorije koja objašnjava ekonomski proces. Problem najboljeg korišćenja znanja, koje je rasuto među ljudima, čini jedan od glavnih problema ekonomske politike – ili kreiranja efikasnog ekonomskog sistema. Hajek smatra da je danas gotovo jeres izjaviti da naučno znanje nije skup svih znanja, iako se nesumnjivo zna da postoji važno neorganizovano znanje koje se ne može nazvati naučnim u smislu opštih pravila i principa – znanje o konkretnim okolnostima mesta i vremena (Hajek, 2006: 175–176) ³⁰.

U ekonomiji se, sve dok postoji očekivano ponašanje, neće javiti novi problemi, pošto ekonomski problemi nastaju samo kao posledica promena. Na primer, u jednoj konkurentnoj industriji sprečavanje promene u smislu rasta troškova apsorbuje veliki deo energije menadžera, jer njegova borba sa razlikama u ceni, jeste borba za profitabilnost. Za stabilnost su važne i konstantne male promene koje čine širu ekonomsku sliku, što ekonomisti zaboravljaju, okupirani statističkim agregatima. Za konkretnu odluku, pored statističkih podataka, potrebno je klasifikovati i podatke o resursima određene vrste, lokaciji, kvalitetu i svim značajnim osobinama važnim za konkretnu

³⁰ Članak je prvi put objavljen u *American Economic Review*, XXXV, No. 4; September, 1945, str. 5.

odluku. Hajek kaže: „Ako smo saglasni da se ekonomski problem društva uglavnom odnosi na rapidno prilagođavanje promenama u konkretnim okolnostima vremena i mesta, čini se da sledi da krajnje odluke moramo prepustiti ljudima koji su s tim okolnostima upoznati, koji poseduju direktno saznanje o relevantnim promenama i raspoloživim resursima, uz pomoć kojih bi te promene glatko prebrodili.” (Hajek, 2006: 177–178).

Neoliberali, kao što je bio Hajek, odbacili su ordoliberalizam i usvojili pozitivne aspekte nemačke istorijske škole, ali bez prihvatanja planske ekonomije. To je zapravo originalno razmišljanje koje je činilo snažnu osnovu ekonomske politike koju je sprovodio ekonomista Ludvig Erhard od 1946. do 1963. godine. Nakon toga, uticaj ordoliberalizma je opao i gotovo bio zaboravljena ideologija u Adenauerovoj eri, a naročito kada se Socijaldemokratska partija (SDP) pojavila na vlasti u osmoj deceniji XX veka. Ipak, nasleđe socijalne tržišne privrede je ostalo izraženo, a karakteristike socijalne tržišne ekonomije važe i danas u Nemačkoj. Osim toga, u desetoj deceniji XX veka naglašava se značaj ordoliberalizma. I u angloameričkom kapitalizmu Mišel Alber (*Michel Albert*) obnavlja zasluge ekonomije društvenog tržišta. Među socijalnim filozofima u Engleskoj počela je da se širi i poštuje ideja o socijalnoj tržišnoj ekonomiji. Još davno su Ojken i Repke bili svesni svog etičkog i istorijskog načina razmišljanja, koji je uzimao u obzir etičko-istorijsku dimenziju ekonomskog poretka. Njihova razmišljanja su još značajnija kada se zna da se današnja ekonomija bavi samo efikašnošću. Suprotno od toga, Ojken je naglašavao opravdanost ekonomskog poretka koj se zasniva na osobnom poretku, te ovo ima etičke osobine. Tržišna ekonomija ne postoji sama za sebe, već zbog individualne slobode. Ojkenovu etičku opravdanost ojačao je Repke kritikom antihumanističkog kolektizma i kapitalizma. Istovremeno, snaga njihove etike leži u kombinaciji sa stvarnim politikama. Njihova etika nije bila utopija, ali je realna i praktičnija od neoklasične ekonomije. Njihov ordoliberalizam je i danas neka vrsta trećeg puta, alternativa neoklasičnoj i neoliberalnoj ekonomiji, kroz humanističku i realnu socijalnu etiku. Za Ojkenu, ekonomski razvoj ne znači uvek društveni napredak, već može da izazove i socijalnu regresiju. Ovo se može smatrati i danas aktuelnim, a primer su negativni efekti ekonomskog razvoja na životnu sredinu, mada takvo razmišljanje nije bilo zamislivo za

nemačku istorijsku školu. Ojken je želeo da oporavi decentralizovano, ekološko ljudsko društvo koje je uništeno savremenim kolektivizmom (omasovljavanjem) i naukom. Nakon raspada komunizma, njegova misao je ponudila viziju privrede sa „čovečnim licem“, ali je on kritički gledao na budućnost Evropske unije (EU). Repke je znao kako izgleda nacionalni suverenitet i ostao je njen kritičar do kraja (Naoshi, 2001. p.199–200). I Ojken i Repke, tragajući za „efikasnim i humanim“, dolaze do njihovog autentičnog tipa neoliberalizma, koji je kasnije postao ordoliberalizam. To je tržišna ekonomija nazvana „konkurentni red“, za koju su potrebni konstitutivni i regulatorni principi. Prema Repkeu, potreban je proces koordinacije kako bi se osiguralo da ekonomija bude „vitalno zadovoljena“; potrebna je društvena politika reda. Zatim, bitna je međuzavisnost na sveobuhvatan način, u vidu slobodnog društva i slobodne ekonomije. Zakon nije dovoljan da bi se uspostavio odgovarajući ekonomski poređak, potrebne su i određene mere prema odgovornosti, zatim zabrana kartela ili bilo kakvih institucija monopolskog nadzora. Ukratko, složena međuzavisnost pravnog i ekonomskog poretka je srž teorije ordoliberalizma. Hajeka su i ordoliberali smatrali, zajedno sa Ojkenom, za suosnivača časopisa, godišnjaka ORDO. Hajek je došao 1962. godine u Frajburg da predaje ekonomsku politiku. Nekoliko godina je radio kao predavač, a kasnije je bio predsednik i potpredsednik Ojken instituta. Takođe, Repke je bio jedan od nekoliko nemačkih ekonomista koji su razvili teoriju ciklusa u skladu sa austrijskom teorijom Mizes-Hajek. Hajek i Repke su sarađivali kako bi pokrenuli liberalne mislioce, te posledično 1947. godine osnivaju Društvo Mont Pelerin. Saradnja Hajeka, Ojkena i Repkea vodila je daljem razvoju neoliberalizma, ali i same njihove ekonomske misli (Kolev, 2010: 6–7).

Hajek je u svom radu od 1920. do 1980. godine prošao kroz značajnu evoluciju, ali za ordoliberalizam su, pored velike intelektualne borbe, značajna dva njegova dela, i to „Sloboda i ekonomski sistem“ (*Freedom and the economic system*) iz 1939. godine, i delo gde je Hajek bio urednik „Kolektivističko ekonomsko planiranje“ (*Collectivist Economic Planning*) iz 1935. godine, koje zapravo predstavlja „težak kontranapad *laissez-faire*-a.“ Hajek je pisao: „Važno je u svakom istraživanju shvatiti mogućnost planiranja i greška je pretpostaviti da je kapitalizam kakav danas postoji alternativa. Mi smo

svakako daleko od kapitalizma u njegovom čistom obliku, kao što smo od bilo kojeg sistema centralnog planiranja. Danas je svet samo interventni kaos." (Kolev, 2010: 10). Njegova rana faza u četvrtoj deceniji XX veka smatra se visokointervencionističkom. U delu iz 1939. godine zalaže se za individualizam, kao fundamentalnu doktrinu liberalnog socijalizma. On odbacuje čist socijalizam, kao i nacionalsocijalizam. Zalaže se za planiranje slobode, koja se koncentriše na centralno pitanje ordoliberalizma, a to je institucionalni okvir koji kasnije naziva „konstrukcija racionalnog okvira." Hajek je veoma cenio škotsko prosvetljenje i njihovu filozofiju, kojoj su pripadali Smit i Hjum. U petoj deceniji XX veka Hajek vrši praktičnu i političku misiju popularizacije liberalizma u šire krugove. U svojim radovima on pridaje državi osnovnu ulogu uspostavljanja institucionalnog okvira za ekonomiju u jednom liberalnom društvu, a efektivna konkurencija treba da bude stvorena. Zato je potrebna adekvatna organizacija određenih institucija pravnog sistema, kao što su novac, tržište i kanali informacija. U šestoj deceniji XX veka Eriha Štrajslera (*Erich Streissler*) je pokušao da diskredituje frajburški tip ordoliberalizma i njegove percepcije politike konkurencije koju je zastupao Pol Samjuelson (*Paul Samuelson*). Hajek je bio nezavisan u odnosu na svog bečkog mentora Ludviga fon Mizesa, ali je bio i drugačiji u odnosu na austrijsku tradiciju jer se protivio minimalnoj državi, a Mizes je to pežorativno nazvao „ordointervencionizam" (Kolev, 2010: 9–19).

- b) Sledeći teoretičar je **Valter Ojken** (1891–1950), koji je započeo svoju karijeru kao ekonomista 1920. godine u Bonu pod vođstvom Joakima Šumahera (*Joachim Schumacher*) i Hajnriha Ditcela (*Heinrich Dietzel*). On je 1950-ih, pod političkim vođstvom Konrada Adenauera i Ludviga Erharda, izradio „ekonomsko čudo" u Zapadnoj Nemačkoj. Nemački ekonomista Ojken je dao značajan doprinos radu Frajburške škole. Napisao je važne priloge ekonomskoj nauci, posebno u oblasti teorije ekonomskog poretka, ekonomske teorije i teorije ekonomske politike. Od 1927. do 1950. godine bio je profesor ekonomije na Univerzitetu u Frajburgu i njegov istaknuti član (Nemačka socijalna tržišna privreda: osnovne ideje, principi i koncepti, 2012; Meijer, 2007; Meijer, 1987: 143).

Valter Ojken je razradio svoju ekonomsku teoriju i politiku, i sagledavao ekonomsku krizu u Vajmarskoj Republici, hiperinflaciju, odobravanja kartelizacije, a ovo poslednje je koristio nacionalni socijalizam nacističke partije, koja je preuzela vlast 1933. godine³¹. Kako se nemačka istorijska škola nije tada bavila tim pitanjima, Ojken je izneo novu teoriju, koju je nacistički režim ignorisao, tako da se pojavila tek nakon Drugog svetskog rata. Dva glavna dela Ojkena, čija misao je imala veliki uticaj na posleratnu ekonomsku politiku Zapadne Nemačke, bili su „Temelji nacionalne ekonomije“ (*Die Grundlagen Der Nationalökonomie* 1940) i „Principi ekonomske politike“ (*Grundsätze der Wirtschaftspolitik* 1952). Ojken je zamerao nemačkoj istorijskoj školi što je polazila od pretpostavke istorijskog razvoja zasnovanog na društvenom progresu. Ovo je smatrao netačnim i navodio je primer helenske države u trećem veku pre nove ere koja je bila u fazi nacionalne ekonomije, a potom je regredirala u „ekonomiju domaćinstva.“ Tako stvarni ekonomski razvoj kroz istoriju pokazuje ne samo društveni napredak, već i socijalnu regresiju jer nije u stanju da se nosi sa izazovima društvene stvarnosti³². Sama pojava nacizma bila je regresija društva usled nerešavanja nagomilanih ekonomskih problema, kao što je inflacija. Stoga je kao ključni koncept predstavio ekonomski „red“ (*ordo*) koji je trebao da omogućiti razumevanje ekonomske realnosti u bilo kom trenutku, bilo ekonomije drevnog sveta, srednjovekovne Francuske ili pak moderne Nemačke. Ekonomski proces se odvija uvek i svugde u okviru istorijski prihvaćenog ekonomskog poretka. Ojken je smatrao da postoje dve vrste ekonomskih okvira: 1. *centralno usmerena ekonomija*, gde je kontrola ekonomskog života praćena planom centralne vlasti, i 2. *ekonomija razmene*, u kojoj se definišu i sprovode dva ili više nezavisnih planova.

Ipak, određena ekonomska stvarnost je istorijski promenljiva kategorija. Treba naglasiti da je najvažniji aspekt ekonomije bio

³¹ Ojken i Vilhelm Repke su pripadali pravcu ordoliberalizma, a nisu pripadali nemačkoj istorijskoj školi.

³² Tako su, na primer, ekonomske institucije i produktivnost drevnog sveta dostigle svoj zenit u drugom i trećem veku pre nove ere, a tokom Rimske imperije doživele su opadanje. Egipatska „kreditna ekonomija“ je procvetala u trećem veku pre nove ere, pa je propadala tokom vremena. Rimski bankarski sistem napredovao je kao „monetarna ekonomija“ u drugom veku pre nove ere, a nestao u okviru Carstva (Naoshi, 2001: 189).

Ojkenov uticaj na ekonomsku politiku; on je smatrao da svaki loš ekonomski poredak treba zameniti dobrim ekonomskim poretkom, a ekonomska politika mora imati za cilj kritiku lošeg ekonomskog poretka. Prema njemu, dobar je onaj koji je povezan sa slobodom čoveka kao ličnosti. U devetnaestom veku javile su se nove ekonomske sile kao što su karteli, koncerni, veliki sindikati, koji su lišile radnike slobode. Da bi razrešio ovaj problem, Ojken se zalagao za novi liberalizam. Pokrete sindikata smatrao je opasnim, jer podređuju slobodu radnika kao pojedinca kolektivnoj organizaciji koja donosi odluke. Realnosti industrijalizovanog društva učinile su Kantov filozofski liberalizam preuskim, a čak je i greška Mančesterske škole (*laissez-faire* liberalizam iz XIX veka) bila ta što nije razumela važnost adekvatnog odnosa između tržišta (dobro uređena ekonomija) i države (političke agencije). Samo njihov dobar međusobni odnos može činiti stabilno tržište. Stoga je za dobro uređenu ekonomiju glavna uloga države bila da ne ometa konkurenciju, već da spreči formiranje ekonomskih oblika kao što su karteli, trustovi, monopolistički kapitalisti, kako bi održala slobodnu konkurenciju. Iz ovoga se vidi da Ojkenov liberalizam pridaje mnogo više značaja državi nego što su to činili drugi koncepti ekonomskog liberalizma. On je verovao da bi se slobodna konkurencija mogla održati politikom „koju je odredila država.“ Za to vreme, austrijski neoliberali su negirali da državna intervencija na tržištu može imati bilo kakav pozitivan uticaj. Njemu je bila bliska ideja da socijalna pravda poboljšava životni standard, a ne ugrožava slobodu konkurencije, te je shodno tome njegov pojam „tržišne ekonomije“ smatran pojmom „socijalne tržišne ekonomije“ koju je uveo Alfred Miler-Armak. Ojkenova ekonomska misao se odnosi na liberalizam koji nije ograničen na ekonomski poredak, već obuhvata i pravni, politički i lični poredak tj. koncept „orda.“ Zbog toga se i zove „ordoliberalizam“³³ (Naoshi, 2001: 191–193).

Dalje, doprinos Frajburške škole i Valtera Ojkena (vođe Frajburške škole ili ORDO-škole) je veoma velik. Može se posmatrati kroz njegova razmišljanja o: (a) odnosu teorije i istorije, (b)

³³ Ordoliberali su želeli da uspostave harmoničan odnos između efikasnosti i socijalne pravde, bavili se pitanjima radnika, pridavali značaj saradnji sa sindikatom i njihovim upravljanjem, saodlučivanjem (*Mitbestimmung*). Upravo je ovo razlog zašto se dodaje pridev „socijalno“ u „tržišnoj ekonomiji“, a Hajek i austrijski neoliberali su to odbacili (Naoshi, 2001: 198–199).

osnovama ekonomske nauke, (c) njegovim doprinosima ekonomskoj teoriji i (d) njegovim doprinosima teoriji ekonomske politike. U svojim mladalačkim stavovima Ojken je bio pristalica nemačke istorijske škole (radovi iz 1914. i 1921. godine) jer mu je učitelj na Univerzitetu u Bonu bio Herman Šumaher, kao što je već rečeno vodeća ličnost vladajuće nemačke istorijske škole (induktivni metod). Problemi se javljaju između dva rata, kada se uočava nedostatak ove škole i polako se prelazi na deduktivni metod³⁴. Ojken je kombinovao induktivni i deduktivni metod u ekonomskoj nauci i to je omogućilo podsticajan doprinos ekonomskoj nauci. To je bilo praćeno njegovim radovima, kao što su „Knjiga o monetarnoj politici” (1923), „Knjiga o teoriji kapitala” (formiranje kapitala i kamata), prvo izdanje objavljeno 1934. godine. A Ojken se protivio dotadašnjoj formi teorije cena i teorije tržišnih formi, te je i kritikovao Langea (*Oskar R. Lange*) i Šumpetera i njihove teorijske konstrukcije, kako nemaju veze sa istorijskom stvarnošću. Te ideje je razvio u knjizi „Osnovi političke ekonomije” (*Die Grundlagen der Nationalökonomie*, 1940b, 1959, 1990) i primenjuje ih na ekonomiju razmene, centralnu ekonomiju i tržišne forme i monetarne sisteme koji su postojali u istorijskoj stvarnosti. Tridesetih godina XX veka Ojken je bio urednik niza knjiga, a sa advokatima Francom Bemom i Hermanom Grosmanom-Doertom uređivao je seriju „Privredni poredak” (*Die Ordnung der Wirtschaft*). Istraživački program i svrhu škole u Frajburgu formulisali su Ojken, Bem i Grosman-Doert u predgovoru „Ekonomske poredak kao istorijski zadatak i kreativno dostignuće” (*Ordnung der Wirtschaft als geschichtliche Aufgabe und rechtsschöpferische Leistung, Bohm 1937*). Od tada do danas, doprinosi Frajburške škole odnose se na sve aspekte ekonomske teorije i ekonomske politike. Od 1948. godine je nemačka ekonomska politika bila inspirisana u velikoj meri Ojkenom i njegovom ORDO školom. Svoje teorije o osnovama ekonomije Ojken je izložio u knjigama-radovima, u prvom poglavlju „Prvi osnovni (glavni) problem” (*Das eine Hauptproblem*) (1959; 1938, pa 1947. i 1961). On se pita šta je cilj ekonomije i ovaj problem posmatra u pet aspekata: zašto, kako, za

³⁴ Korišćenjem deduktivne metode zaključuje se da ekonomski zakoni polaze od aksioma. Međutim, u slučaju indukcije, ekonomski zakoni polaze od posmatranih činjenica (Meijer, 2007).

koga, gde i šta. U drugom poglavlju piše o ekonomskoj metodi i tu tretira ono što naziva velikom autonomijom (*Die grosse Antinomie*), u okviru čega tretira drugi osnovni problem ekonomije (*Das zweite Hauptproblem*). Po njemu, sva ljudska akcija se može videti kroz istoriju, ali razumevanje svakodnevnog iskustva podele rada i privrede zasnovane na razmeni u njenoj međusobnoj povezanosti i složenosti nije moguća bez teorije, a problem je kako kombinovati ova dva pristupa. Svoj doprinos ovoj školi dao je kroz ekonomiju razmene i tržišni poredak zasovan na kompletnoj konkurenciji (Meijer, 2007: 173). Ojken je izlaz iz ovog doktrinizma video na tri načina kroz koja je pokušao da nađe rešenje. Prvo je trebalo započeti definicijama šta se podrazumeva pod trgovinom, novcem, a zatim preći na istorijsku stvarnost. Drugo rešenje je pravilo razliku između istorijske ekonomije i teorijske ekonomije, tj. dualizma. Ovo rešenje je branio Karl Menger, mada je Šmoler kritikovao njegov uticaj. On razlikuje dva konstitutivna oblika: centralno usmerenu ekonomiju i ekonomiju razmene. Ekonomija sa centralnim upravljanjem može imati jednostavan oblik. U ovoj jednostavnoj usmerenoj ekonomiji (*Eigenwirtschaft*) centralni plan može biti zasnovan na tačnom ekonomskom proračunu uaturi, jer je ekonomija mala i može se nadgledati. Međutim, problemi se javljaju u ekonomiji sa centralnom upravom, jer je velika i potrebna joj je centralna administracija. Ojken razlikuje tri varijante ekonomije sa centralnom upravom: potpuno centralno upravljana ekonomija, bez ikakvog oblika razmene; centralno upravljana ekonomija sa slobodnom razmenom robe široke potrošnje i centralno upravljana ekonomija sa slobodnim izborom potrošača. Nadalje, Ojken posebnu pažnju posvećuje ekonomskom razvoju. U pogledu poslovnog ciklusa, Ojken smatra da ne postoji normalan poslovni ciklus. Zatim, u davanju doprinosa ekonomskoj teoriji, Ojken pravi razliku između ekonomskog poretka i ekonomskog procesa. U pogledu ekonomskog poretka, on razlikuje ekonomiju sa centralnom upravom i ekonomiju slobodne razmene; u oba mogu postojati različiti tržišni oblici i monetarni sistemi. Ekonomski poredak može da promeni ekonomski proces u obliku širenja, ali i kontrakcije. Ekonomski proces se razlikuje prema ekonomskom poretku. Ojken se teoretski bavio centralno upravljanom ekonomijom. Nadalje, uglavnom se bavio eksperimentom centralno upravljane ekonomije u Nemačkoj, koji je započeo 1936. godine

pod državnom socijalnom strukturom i trajao u kontinuitetu, dok se nije postigla ekonomska reforma iz 1948. godine. Ojken je dao svoj doprinos teoriji tržišnih oblika. On koristi planove ekonomskih subjekata kao osnovu za svoju teoriju tržišnih oblika. Oni se zasnivaju na određenim činjenicama koje ekonomski subjekti navode, na takozvanim podacima planiranja. Što se tiče ponašanja na tržištu, oni mogu prihvatiti: cenu, očekivano ponašanje potražnje i ponude ili očekivano ponašanje potražnje i ponude i ponašanje nekolicine konkurenata (Meijer, 1987; Meijer, 2007: 174–178).

Ojken daje pet oblika ponude i potražnje, i to konkurenciju, parcijalni oligopol, oligopol, parcijalni monopol i monopol (Naoshi, 2001: 188–190). Kombinacijom potražnje i ponude on dobija dvadeset pet oblika. Ovi tržišni obrasci mogu biti otvoreni sa obe strane, zatvoreni sa obe strane, ili otvoreni ili zatvoreni na jednoj strani. Razlika između otvorenih i zatvorenih tržišnih oblika proširuje broj tržišnih oblika na stotinu. Razlikovanje otvoreno – zatvoreno je povezano sa pitanjem da li postoji slobodan ulazak na tržište i izlazak sa njega, odnosno, postoje li veštačke barijere ili ne. Ove barijere mogu stvoriti sami učesnici ili vlada. Besplatan ulaz je vrlo značajan jer, u suprotnom, potencijalna konkurencija ne bi postojala. Ojkenov kriterijum za politiku konkurencije je potpuna konkurencija. Tamo gde se ne može realizovati, potpuna konkurencija mora biti merilo političke konkurencije. Tek kada postoji potpuna konkurencija može se ostvariti opšta optimalna ravnoteža. U tom pogledu sve ostale tržišne strukture imaju nedostatke u poređenju s potpunom konkurencijom (Meijer, 1987; Meijer, 2007: 174–178).

Ojken je dao svoj doprinos teoriji monetarnih sistema. U pogledu novčane ekonomije ističe da se u istoriji mogu izolovati dva glavna idealna tipa: jedan oblik u kojem se novac, kao sredstvo razmene, koristi i kao jedinica računanja (*Recheneinheit*); drugi, u kome su novac kao sredstvo razmene i obračunska jedinica razdvojeni. Ojken razlikuje tri čista monetarna sistema. U prvom, novac potiče od 'dobra' koje postane novac. U drugom sistemu novac se dobija u zamenu za robu i usluge. U trećem sistemu novac potiče od kredita. Uticaj novca na ekonomski proces razlikuje se u različitim monetarnim sistemima. Takođe u polju teorije ekonomske politike, Ojken razrađuje sintezu između teorije i istorije. Najzad, on izlaže politiku ekonomskog poretka zasnovanog na konkurenciji

(*Wettbewerbsordnung*) i kako realizovati taj ekonomski poredak. Mnogo pažnje posvećuje pitanju kako se ova politika može sprovesti u datim istorijskim ekonomskim i političkim okolnostima principa i trenutka (*Princip und Moment*). On takođe izričito ukazuje na značaj države, nauke i crkve kao konstitutivnih snaga ekonomskog, političkog i društvenog uređenja (Meijer, 2007: 180). Ojken je razvio program ekonomske politike zasnovan na osnovnom načelu ekonomske politike, što će zapravo omogućiti da proces formiranja cena bude što je moguće kvalitetniji. To je, prema njegovom mišljenju, slučaj sa potpunom konkurencijom. Politika se mora suzdržati od svih mera koje su u sukobu sa osnovnim principom. Takve mere moraju biti preduzete tako da se na tržištu formira kompletna konkurencija. U tom kontekstu, Ojken razlikuje mere koje su sistemske i nesaglasne sa sistemom. Ekonomski poredak zasnovan na kompletnoj konkurenciji (takmičarski poredak, *Wettbewerbsordnung*), zasnovan je na šest konstitutivnih principa, a to su: (1) stabilnost monetarnog sistema; (2) otvoreno tržište, tj. slobodan ulaz; (3) privatna svojina (sredstva za proizvodnju); (4) sloboda ugovora; (5) potpuna odgovornost za ekonomske akcije; i (6) stalnost politike. Ovih šest konstitutivnih principa moraju se realizovati istovremeno. Pored ovih konstitutivnih principa, Ojken razlikuje regulatorna načela koja su usmerena na održavanje ekonomskog poretka na osnovu potpune konkurencije. Postoje četiri principa: (1) politika napada na monopole; (2) politika usmerena na promenu raspodele prihoda; (3) utvrđivanje minimalne zarade; i (4) politika izjednačavanja individualnih i socijalnih troškova. Pored konstitutivnih i regulatornih principa, on formuliše i tri principa državne politike: (1) Država mora ograničiti moć interesnih grupa; (2) Sva državna intervencija postoji kroz političku ekonomsku granicu, a ne kroz ekonomski proces; (3) Ekonomska i socijalna politika moraju biti sistematične i ne *ad hoc*. Štaviše, Ojken naglašava međuzavisnost ekonomskog, političkog, pravnog i društvenog uređenja (*Die Interdependenz der Ordnungen*). Svi instrumenti moraju biti međusobno komplementarni i ne smeju se sukobljavati. Tvrdio je da treba paziti na čitav ekonomski proces, a zbog svojih tvrdnji bio je kritikovan (Meijer, 2007., 1987: 153). Dobra nauka je pre svega zasnovana na dobrom posmatranju i podstiče interesovanje za ekonomsku istoriju svih vremena i svih mesta. Mora uključiti sve ekonomske aktivnosti, među kojima i ekonomsku

politiku, u sve ekonomske sisteme. Važan je način na koji se to mora učiniti. U tom pogledu, Ojken bi bio dobar i neophodan vodič. U pogledu kvalitativnog i kvantitativnog aspekta ekonomije, Ojkenovo stajalište je da ekonomisti moraju da razmotre oba aspekta. U slučaju ekonomskog poretka, ekonomska nauka mora teoretizirati o kvalitativnim aspektima. S tim u vezi postoji i široko polje interdisciplinarnih istraživanja. Teorija (ekonomskog) poretka (*Ordnungstheorie*) je interdisciplinarna, zahteva i teoriju i kvantifikaciju. Sve vrste savremenih pravaca u ekonomiji, koje se razvijaju odvojeno, mogu biti integrisane u Ojkenov pristup. Kao primere, spominje teoriju imovinskih prava, evolutivnu ekonomiju i novu institucionalnu ekonomiju. Isti je slučaj i sa ustavnom ekonomijom, ekonomskom istorijom, pravom i ekonomijom, ekonomijom porodice, ekonomijom kulture, institucionalnim promenama, ekonomskim razvojem i modernom austrijskom ekonomijom (Meijer, 2007). Ojken za svoju teoriju tržišne strukture koristi planove ekonomskih subjekata, koji su zasnovani na ekonomskim planskim podacima. Ovde može biti odsustva konkurenata ili ih postojati samo nekoliko, a cena se pojavljuje u nekoliko oblika. Za postojanje savršene konkurencije u tržišnoj strukturi neophodna je cena, beskrajna elastičnost ponude i tražnje, nedefinisan broj učesnika na tržištu i nepostojanje firmi skoro istih veličina. Tržišne strukture se razlikuju, homogenost se gotovo nikada ne javlja (Meijer, 1987: 147, 150). Kapitalizam je ekonomski sistem u kojem su sredstva za proizvodnju u privatnom vlasništvu, a tržišne snage određuju ponudu, potražnju i cenu. Tokom rada na teoriji koja se bavi centralno-upravljanom ekonomijom (u periodu 1936-1948), Ojken je uspeo da održi privatno vlasništvo kao komponentu te teorije. U ekonomiji, slobodne devizne cene (u slučaju savršene konkurencije) funkcionišu kao merilo nedostatka i kao kontrolni uređaj, što znači da kada firma nije profitabilna, dugo-ročno će morati da obustavi proizvodnju. Međutim, u ekonomiji sa centralnom upravom, upravljanje željama i proizvodnjom je iz istog izvora, te tu kalkulacija nema presudan karakter, ali to šteti produktivnosti. Proizvodnja se može nastaviti čak i ako nije profitabilna, a puna zaposlenost se može ostvariti zahvaljujući tome što su uložene investicije veće od štednje, zatim što su finansirane stvaranjem novca, a kontrolom cena, i to knjigovodstvenih, kontroliše se inflacija. Tako se stvara potisnuta inflacija, a opšta ravnoteža nije

postignuta. Ovde je bilo važno prepoznati uska grla i na vreme preduzimati potrebne mere. Iz tih razloga je Hensel u svojoj teoriji o centralno upravljanoj ekonomiji razlikovao proračun tokom planiranja i ekonomski proračun tokom izvršenja, te ukazuje da ciljevi nisu ciljevi pojedinca, već centralne vlasti. Učesnici u ekonomskom procesu moraju odstupiti od plana, planiranje se vrši centralno, a izvršavanje je pojedinačno – u domaćinstvima (Meijer, 1987: 143–146).

c) Sledeći uticajni ekonomista, ordoliberal, bio je **Vilhelm Repke** (1899-1966), koji napušta nacističku Nemačku i odlazi da predaje u Istanbul. Potom se seli u Ženevu, a imao je značajan uticaj na ekonomsku i političku misao u Zapadnoj Nemačkoj nakon rata. Imao je uticaj i na liberalni i na konzervativni intelektualni svet. Njegova misao je bila široka; on je pokušao, uprkos krizi u to vreme, da rehabilituje „ekonomsko društvo sa ljudskim likom” i nazvao ga je „Treći put.” Prema njemu, u ljudskom društvu postoje samo tri ekonomska poretka, i to samostalna ekonomija, tržišna ekonomija i prinudna privreda. Prva, samodovoljna ekonomija je takav oblik ekonomije koji sve probleme rešava unutar ekonomije seljačke porodice koja proizvodi za sopstveni račun i koja je dovoljna sama sebi. Drugi oblik je tržišna ekonomija koja obuhvata istinsku konkurenciju, a njegova iskrivljena forma je monopolizam. Prinudna ekonomija nije deo kolektivne komandne ekonomije, koja je nužno antidemokratska, a primeri su nacistička Nemačka i Sovjetski Savez. Repke je nadalje tvrdio da je čista tržišna ekonomija kompatibilna sa liberalno-demokratskim vrednostima u kulturnom smislu. On smatra da tržišna ekonomija ne može funkcionisati automatski i zato joj treba pomoć države. To je „liberalni intervencionizam” i on čini važnu stavku njegovog „Trećeg puta.” Dobri ekonomski okviri su oni u kojima tržišna ekonomija može da funkcioniše, a liberalni intervencionizam je intervencija države u tržišnu ekonomiju ne da bi prilagođavala, već štedela resurse. Njegova „strukturna politika” se bavi socijalnim uslovima tržišne ekonomije, kao što su distribucija dohotka i imovine, veličina biznisa, raspodela stanovništva između grada i sela, industrije i poljoprivrede i pitanja klasnih razlika. Ova „idealna strukturna politika” se zalaže za mali i srednji biznis u

svakoj grani ekonomije, a protiv monopola, koncentracije preduzeća u monopole. Međutim, i Ojkenovo i Repkeovo shvatanje čine usku sferu života, jer se ljudska prava ne ostvaruju samo kroz ekonomske interese, konkurente, proizvođače, privrednike, članove sindikata, akcionare, štediša i investitore, već se ostvaruju i kroz porodicu, naselja, crkvenu zajednicu, osećanja pojedinca, ideale, strasti. Repkeova društvena filozofija pravi razliku između zdravih i bolesnih vlada. Zdrave vlade nemaju Repkeov princip supsidijarnosti (u katoličkoj socijalnoj doktrini prvobitno pravo imaju niži rangom, pa se ide ka višem rangu). Smatrao je da ovaj liberalni i hijerarhijski princip ograničava autentičnost centralne vlade i štiti prava i slobodu donjih članova. Prema njemu, moderna centralizovana vlada se usredsređuje ka birokrtizaciji planirane ekonomije i eksploataciji, kako bi se zadovoljile želje elitnih partija i grupa za pritisak. Masovno društvo oslobađa pojedinca osećaja odgovornosti, ljudi kao da su bez korena i prepuštaju se masovnoj komunikaciji, oglašavanju. Proletarizacijom se kvalitativan samostalni život menja u kvantitativan mehanički život, a socijalna politika, umesto da rešava pitanja proletarizacije, promovise birokratiju i centralizaciju države. Ovde je glavni problem neprekidno uništavanje nezavisnog postojanja, bez obzira na visinu standarda života. Glavni cilj je da najveći broj ljudi uživa u nezavisnom i ispunjenom životu, jačanju seljačkog jezgra nacionalne ekonomije, uz ukidanje agrarnog kolektivism. Pri tome se preporučuje međunarodna tržišna ekonomija. Obnova svetske ekonomije bi značila odricanje od ratne zaduženosti, vraćanje umerenih tarifnih politika, ograničeni nacionalni suverenitet, kao i uspostavljanje međunarodnog valutnog sistema. Pošto je njegova društvena filozofija bila široko rasprostranjena, uticala je na ordoliberalizam u Zapadnoj Nemačkoj. Ipak, posle Drugog svetskog rata odlučujuću ulogu u postizanju ekonomskog čuda u Saveznoj Republici Nemačkoj na sociofilozofskom planu imali su Aleksandar Ristov i Alfred Miler-Armak. Uticaj ordoliberalizma u Zapadnoj Nemačkoj vršen je kroz „socijaldemokratsku ekonomiju.“ Ordoliberali su se zalagali da vlada interveniše na tržištu i osigura slobodnu konkurenciju i izbegne formiranje

oligopola i monopola³⁵. Međutim, ni kejnzijanzizam, ni austijski neoliberalizam, ni ordoliberalizam Valtera Ojkena, Vilhelma Repkea i drugih teoretičara nije bio značajan kao ordoliberalizam posmatran kroz socijalnu tržišnu ekonomiju. Savezna Republika Nemačka naziva se „društvenom državom“ umesto „socijalnom državom“ jer ima važnu ulogu u promovisanju spontane i inovativne akcije privatnog preduzetništva, promovisanju produktivnosti i ekonomskog razvoja. Stoga vlada ne sme ograničavati slobodnu konkurenciju, već je podržava kao deo „politike reda.“ Iz tih razloga je ova osobenost, izrazito karakteristična za posleratnu nemačku ekonomiju, bila podržana od ordoliberalizma, postala je još izraženija sa brzim ekonomskim rastom, a izražena je i u posleratnom Japanu (Naoshi, 2001: 193–195, 197–198). Na primer, Ojken je izneo ideju jednog ekonomskog poretka koji karakteriše sedam konstitutivnih principa. To je regulatorni okvir za funkcionisanje sistema cena, monetarnu stabilnost, privatnu svojinu i slobodu ugovaranja (snagu ugovora), tržište, ali i za princip odgovornosti i stalnosti, kao i za koherentnost ekonomske politike. Socijalna tržišna ekonomija nije dozvoljavala ni tadašnjim feudalnim ili stranačkim elitama, ni moćnim ekonomskim interesnim grupama kao što su monopoli, karteli ili trustovi da utiču na tržište i društvo. Tako su svi članovi društva imali priliku da se razvijaju pojedinačno (individualno) bez klasnih prepreka. To se uklapa u geslo „blagostanje za sve.“ Svako ima priliku da se uključi u ekonomske i društvene procese prema ličnim sposobnostima. Ovaj model podrazumeva i raspodelu bogatstva u društvu na bazi tržišnog poretka, bez državne (vladine) intervencije, čime se održava profit. Strana potrošnja takođe se održava vitalnom, a lični podsticaji preduzetnika za većom produktivnošću ostaju „živi.“ Ovako, socijalna tržišna privreda zahteva funkcionalan, pouzdan i demokratski legitiman pravni sistem. Samo ukoliko država može da primenjuje zakone i pravila, regulacioni okvir socijalne tržišne privrede radi dobro. Vrší se nadzor ekonomskih aktera, kažnjava kršenje ukoliko do njega dođe, pravila se

³⁵ Za razliku od ordoliberalera, kejnzijanci su se zalagali za intervenciju vlade na tržištu, za potpuno zapošljavanje, bez obzira na ekonomski poredak koji bi nastao.

poštuju, a to deluje podsticajno za društvo. Tako jaka država prihvata načela solidarnosti i supsidijarnosti u ovom modelu privrede (European People's Party, 2009). Ojken je tvrdio da međuzavisnost svetskog ekonomskog poretka ima ekonomski, pravni i politički cilj (Wrobel, 2012: 48–50).

Pitanje socijalne sigurnosti i slobode pojedinca ne može se rešiti putem tržišta i zato su potrebne korektivne politike. Osim toga, Ojken je zahtevao od tržišnih aktera, preduzeća, da koriguju svoje manjkavosti, na primer zagađenje životne sredine, te da ukalkulišu u svoje troškove i troškove zagađenja, pa se zato on može smatrati pionikom politike zaštite životne sredine. Osim toga, on je zahtevao intervenciju na tržištu rada, a to znači osnovne mogućnosti obrazovanja, kao i sveobuhvatnu zdravstvenu zaštitu koju treba da obezbedi država. Ovo se pokazalo naročito značajno u malim zemljama, jer pismenost, obrazovanje, stručno usavršavanje u njima ne smeju da se potcene. Takođe, preraspodela bogatstva i prihoda ne sme da ometa mehanizam cena, ali treba da obezbedi socijalni mir tako što će usaglasiti sistem socijalnog osiguranja (zdravstveni i penzioni) i orijentaciju ka poreskom sistemu. Ipak, poreski sistem ne bi smeo da naruši podsticaj ekonomskih aktera. On mora da bude jednostavan, jasan i efikasan. Razvoj civilnog društva, funkcionisanje pravnog sistema i kontrola nad vojskom su važni delovi političko-pravnog sistema, a o tome je još Ojken govorio. U Zapadnoj Evropi je veoma visok stepen „*civicness*”, što se definiše kao skup vrednosti i normi koje zahtevaju da akteri tretiraju jedni druge kao jednake, da budu tolerantni jedni prema drugima i da ohrabruju međusobnu solidarnost. Stranačke elite, kao ni ekonomske grupe, poput monopola, kartela ili trustova, ne smeju uticati u negativnom smislu na tržište i društvo. Stoga, lični odnosi unutar koalicija moraju se transformisati u bezlične, vladavina prava mora da važi i za elite, moraju se razvijati mnoge javne i privatne elitne organizacije, a vojska mora biti pod konsolidovanom političkom kontrolom (ministarstvo odbrane) koja ne sme da izgubi značaj. Još je Ojken govorio da svaka zemlja mora prema svojim karakteristikama da izabere principe koje će primenjivati, jer oni moraju biti prilagođeni nacionalnim, regionalnim i kulturnim okolnostima. Dosadašnja istraživanja su pokazala da su najrazvijenija društva upravo tržišne ekonomije i da je

životni standard tih ljudi najveći u svetu. Ovo bi trebalo da bude argument za eliminisanje dilema razvojnih strategija u siromašnijim društvima. Ovu slobodu u ekonomskim poslovima karakteriše veća decentralizacija vlasti i bogato civilno društvo, uz vladavinu zakona, sigurnih imovinskih prava, pravičnosti i jednakosti, a o tome je i fon Hajek govorio (Wrobel, 2012: 54–57).

d) Sledeći teoretičar je **Alfred Miler-Armak** (1901-1978)³⁶. U manje razvijenim zemljama postoji potraga za odgovarajućom razvojnom strategijom, na primer u postsocijalističkim zemljama i nerazvijenim zemljama. Njima su neophodni tranzicija, programi stabilizacije, pokretači promena i razvoj, kao i tržišno orijentisana ekonomska politika. U ovim zemljama države ostaju centralni akteri izgradnje institucija i sprovođenja reformi, iako se od njih traži manji državni intervencionizam. Posle raznih sporova oko tajminga reformi, danas je široko prihvaćeno shvatanje da institucije upravljaju razvojem uz pomoć konsenzusa i tržišno orijentisane politike. Društveno prihvatljive i politički izvodljivo predviđene ekonomske reforme vode ekonomskom rastu. To može podrazumevati primenu koncepta socijalne tržišne privrede, koji se može prilagoditi različitim okruženjima, mada će to zavisiti od mogućih političkih prepreka, ekonomskog razvoja, kao i istorijskog iskustva zemlje.

Socijalna tržišna privreda je ekonomski poredak gde tržište kroz ekonomsku konkurenciju i tehnološki napredak vodi do ekonomskog rasta koji omogućava rast samodistribucije prihoda. Miler-Armak je imao to na umu kada je skovao termin socijalna tržišna ekonomija, kao i pojam „ideje politike naloga” koja će se sprovesti na osnovu konkurentne tržišne privrede, čime dolazi do ekonomskog učinka, povezuje ga sa inicijativom društvenog napretka i pruža pomoć slabijim grupama u društvu. To je obezbedilo individualnu slobodu svakom pojedincu, a uz to i već pomenutu supsidijarnost,

³⁶ Armak je bio jedan od najistaknutijih savetnika Erharta; proučavao je pitanja savremene ekonomske politike. Armak je bio na čelu Generalnog direktorata Ministarstva za ekonomske poslove, a kasnije, 1958. godine, državni sekretar za evropske politike (Makoto, 2001: 202). Bio je prva osoba koja je koristila termin „socijalna tržišna privreda” u pisanoj formi.

solidarnost i odgovornost. U osnovi, građani su samoodgovorni i tako se dolazi do humanog ekonomskog i društvenog poretka. Stoga i Ojken smatra da javne politike treba da raspuste moćne ekonomske grupe ili bar ograniče njihove funkcije. Posle Drugog svet-skog rata ovaj koncept doživeo je reforme modifikacijom, tako što je uveden sistem radničkih prava, socijalne zaštite i socijalnih trans-fera. Svaki red se sastoji od institucija koje imaju formalna i nefor-malna pravila i karakteristike sprovođenja. Institucije treba da dove-du do efikasnijeg funkcionisanja i izdržljivosti tržišnog sistema. U Ruskoj Federaciji je postojalo nezadovoljstvo liberalizacijom i priva-tizacijom, kao i zemljama Latinske Amerike gde je bila zanemarena socijalna zaštita i osiguranje. Azijska kriza 1997/8. godine je izazva-na finansijskom liberalizacijom; bez „mudrih“ propisa izazvala je ka-tastrofalne posledice. Sve to je navelo na razmišljanje da socijalna tržišna privreda može biti polazna tačka za ključne ekonomske insti-tucije koje štite reforme i privatni sektor. Efikasan rad podrazumeva usklađen rad tržišta sa merama politike, zatim fleksibilan sistem tr-žišnih cena, monetarnu stabilnost, privatnu svojinu i otvoreni ulaz i izlaz na tržište. Dakle poželjna je atnitrustovska politika u sprečava-nju pojave i delovanja monopolske moći (Ahrens, 2008).

Miler-Armak je 1966. godine napisao knjigu „Ekonomske po-redak i ekonomska politika“ (*Wirtschaftsordnung und Wirtschaftspo-litik*) koja sadrži njegove beleške iz posleratnog perioda. Tu se bavio praktičnim ekonomskim problemima i socijalnom tržišnom privre-dom. On je 1946. godine objavio knjigu „Ekonomske upravljanje i tr-žišna ekonomija“ (*Wirtschaftslenkung und Marktwirtschaft*) u kojoj je izneo predloge za ekonomsku rekonstrukciju i predstavio formulu socijalne ekonomije. U prvom delu ove knjige bavi se pitanjem eko-nomske kontrole, dok u drugom obrađuje temu socijalnog tržišta. Osim što je izneo analizu ekonomske politike nacionalsocijalizma, njegov cilj je bio da otkrije zajedničku sudbinu svake ekonomske kontrole. Ideologija ekonomske kontrole prihvaćena je univerzalno nakon svetske ekonomske krize iz 1929. godine, te je stoga naglašavao važnost poređenja realnosti tržišne ekonomije i realnosti eko-nomske kontrole. Miler-Armak priznaje da je rekonstrukcija tržišne ekonomije neodvojiva od „nemačke rekonstrukcije“ i daje obrazac misli o ordoliberalizmu, koji glasi da je nemoguće ostvariti ideale ljudske slobode i dostojanstva pojedinca ukoliko je izabrani

ekonomski kontekst suprotan njima. Za njega je sloboda apsolutno primarna u izboru ekonomskog okruženja, kao i osiguranje ekonomske dobrobiti svih klasa. To praktično znači puno zaposlenje, tako da su rad i hrana dostupni svima. Tržišna ekonomija je samo instrument kojim će se ovo ostvariti (Makoto, 2001: 204–205, 207–208).

On je tvrdio da je prva funkcija tržišne ekonomije sprečavanje pojave moći u ekonomiji. Naravno, u stvarnosti tržište ne može uvek da vrši tu funkciju, na primer zbog razvoja monopola, što ne znači da tržišna ekonomija nema društvenu funkciju upravljanja tržištem. Smatrao je da ovakav stav može kombinovati sa političkom formom liberalizma. Drugo, greška je tržišnu ekonomiju izjednačavati sa ekonomskim liberalizmom. Kada se pogleda unazad, tržišna ekonomija je postojala u različitim oblicima, a prema njemu može se pojaviti svugde gde je odsutan kontrolni uređaj ekonomske politike, kao druga karakteristika tržišne ekonomije. Dodavanjem liberalizma u XVIII i XIX veku, tržišna ekonomija je shvatana kao sredstvo organizovanja, čime je jasno formulisana funkcija, a ekonomski poredak je kombinovan sa različitim principima političkog liberalizma. Princip organizacije je atribut tržišne ekonomije, a nije ga stvorio liberalizam. Miler-Armak je smatrao da je princip organizacije tržišne privrede univerzalan. Sledeća (treća) karakteristika govori da je tržišna ekonomija zapravo jedan ekonomski okvir, a svaki ekonomski fenomen u tržišnoj ekonomiji je pod kontrolom. Potrošnja daje proizvodnim aktivnostima vrednost tako što njihovu vrednost izražava u cenama, a kupovna moć potrošača se dobija od prihoda ostvarenog na tržištu. Tržišna ekonomija se odvija u slobodnom stvaranju cena, te se kao „visoko racionalni ekonomski kalkulacioni sistem” zasniva na okvirima raspodele prihoda. U sklopu tržišne ekonomije, promene u potražnji robe dešavaju se brzo u skladu sa promenljivom dostupnošću roba. Time se stimuliše ekonomska razmena, ali i daje transparentnost. Zahvaljujući tome, potrošač je zainteresovan za ekonomsku efikasnost oličenu u robi i on dobrovoljno sarađuje kupujući tu robu. Međutim, to je ujedno i nedostatak kontrolisane ekonomije. Individualna sloboda je neophodna za razvoj tržišne ekonomije, a konkurencija se nužno javlja u tom kontekstu, te je to četvrta karakteristika tržišne ekonomije po Miler-Armaku. On princip „konkurentnosti” objašnjava ovako: „Interesovanje za distribuciju robe koja je rezultat radne snage može

biti podignuta konkurencijom. Konkurencija podstiče pojedince da povećaju dostignuća, a oni moraju to učiniti kako bi čuvali svoju poziciju" (Makoto, 2001: 93). Konkurencija podstiče i organizuje individualne sposobnosti; uz „konkurentni sistem” tržišne ekonomije osigurava se javni interes smanjenja monopolske eksploatacije kroz intenziviranje konkurencije. Tržišna ekonomija se menja u zavisnosti od uslova, iako je princip „organizacije” univerzalan. Prema Miler-Armaku, tržišna ekonomija *laissez-faire* nije dovela do stvarne konkurencije u Nemačkoj i ona se vratila na tradicionalna ograničenja (Makoto, 2001: 93, 100, 209).

Miler-Armak vidi problem izbora ekonomskog poretka tako da liberalna tržišna ekonomija i ekonomska kontrola nisu prihvatljivi. Stoga je liberalna ekonomija samo jedan oblik tržišne ekonomije, jer originalna moć tržišne ekonomije nije bila u potpunosti iskorišćena u liberalnoj tržišnoj ekonomiji, te on stoga predlaže „treći put” ili „treću formulu.” Takvo njegovo shvatanje nije predstavljalo nikakav kompromis, već sintezu koja je dobijena kroz sagledavanje činjenica. Tako je nastao naziv „socijalna tržišna ekonomija”, koja je predstavljala okvir za budući ekonomski poredak. Tržišna ekonomija treba da bude svesno vođena, tj. da bude socijalno vođena tržišna ekonomija. On nadalje objašnjava karakteristike socijalnog ekonomskog tržišta tako što tvrdi da čak i za najbolju mašinu treba ljudsko delovanje. Stoga je važno razviti ekonomsku politiku koja je orijentisana ka kontroli ekonomske razmene, a vođena tržišna ekonomija razlikuje se od tržišne ekonomije i ekonomske kontrole. Nadalje, on smatra da ne treba dopustiti „ekonomskoj mašini” da se kreće maksimalom brzinom, kao što to čini liberalizacija. On čak daje sliku ekonomske politike u socijalnoj tržišnoj ekonomiji tako što, prihvatajući Repkeovu ideju o „usaglašenosti tržišta”, on ne daje konkretnu ekonomsku politiku, već pokazuje opšti cilj. Ceo XX vek je vek socijalne krize³⁷. Ipak, Miler-Armak se zalaže za razumevanje krize, zaštitu socijalne tržišne ekonomije, pa čak traži i regeneraciju vere. S tim bi došlo do formiranja socijalne tržišne ekonomije kao kulturnog „stila”, a sama država treba da bude dovoljno odlučna da se nosi sa izgradnjom institucionalnog okvira koji je neophodan za konkurentski poredak na duži rok. Uloga države kao

³⁷ Ali isto tako i krize kapitala.

nosio održavanja ekonomskog života i politike je velika, a ordoliberalizam je samo deo toga. Ekonomski poredak je postavljen kao poredak „verovanja u život“; on teži ostvarenju motiva kao što je eliminisanje dualizma između religije i ekonomije. Takođe želja mu je da se ekonomski stil kao sfera života temeljno kontroliše ideologijom religije, a dokaz se nalazi u postepenom razvoju evropske istorije. „Samo je monoteizam srednjovekovne Evrope odbacio ceremonijalizam ili ritualizam, a ekonomska etika je tu zauzela svoje mesto, te je ekonomski stil nastao kao kulturalni stil na osnovu ove religijske svesti.“ (Makoto, 2001: 210). Moderan ekonomski stil je tako podržan religioznom svešću protestantizma, naročito dinamizmom koji uvode kalvinisti. Stoga daje primer Pruske, čiji ekonomski stil je igrao važnu ulogu u modernoj nemačkoj istoriji, a nastao je kao kombinacija kalvinizma i luteranizma. Dakle, u stabilnom ekonomskom sistemu dolazi do kombinacije i mirne koegzistencije religija. Za njega je krajnji uzrok krize „vulgarizovan stav“ koji se ogleda kroz slabljenje verske svesti i pojavu racionalnih „diktatora.“ Nakon Drugog svetskog rata, tačnije valutne reforme u Nemačkoj iz 1948. godine, ekonomska rekonstrukcija je brzo napredovala, a naglasak je stavljen na „regeneraciju vrednosti.“ Pri tome, samo energija koja proističe iz religije, može proizvesti regeneraciju vrednosti³⁸ (Makoto, 2001: 210–213).

- e) Nemački ekonomista i sociolog **Aleksandar Ristov** (1885–1963) skovao je termin neoliberalizam 1938. godine, kako bi ga odvojio od klasničkog liberalizma. Kao jedan od osnivača socijalne tržišne privrede, koja je oblikovala ekonomiju Zapadne Nemačke, neumorno je radio na pitanjima ordoliberalizma³⁹. Nije pripadao frajburškom krugu mislilaca, ali je doprineo implementaciji humanih koncepata u ordotržišnu filozofiju. Ristov je govorio da socijalna tržišna ekonomija mora biti u službi humanosti i ekonomskih vrednosti, te društvenih, etičkih,

³⁸ Ovde je dopustio da njegova vlastita vrednosna uverenja dominiraju u kontekstu značenja celokupnog društvenog postojanja.

³⁹ Jedno vreme je predavao na Univerzitetu u Istanbulu, a kasnije se vratio u Nemačku. Tvorac je mnogih dela, a njegovo delo „Neuspeh ekonomskog liberalizma“ (*Das Versagen des Wirtschaftsliberalismus*, 1945) ponovo je štampano 2001. godine (Alexander Rüstow, 2020).

kulturnih i ljudskih vrednosti kao najvažnijih, a da privreda mora maksimirati njihov razvoj (Zweig, 1980).

f) Sledeći teoretičar je **Karl Poper** (1902–1994). Naime, osim Hajeka, u XX veku se pojavio još jedan teoretičar sa „teorijom kritičkog racionalizma.“ To je bio Karl Poper, koji je dao dodatni značaj liberalnoj naučnoj teoriji i liberalnoj političkoj filozofiji. Njegova liberalna škola doživela je uspon usled marginalizacije Hajekove frakcije. Poper je bio suosnivač neoliberalnog MPS-a, te je pored neoliberalizma (Hajekovog) jedina velika teorija bila teorija kritičkog racionalizma (Karla Popera). Obe ove teorije izvorno potiču iz Beča i Prve Austrijske Republike. Hajek je došao iz desničarske liberalne škole Mizesa, te je njegov vokabular orijentisan na neoklasične ekonomske teorije i klasičan stari liberalizam (Jürgen, 2005: 6–8). Poper je došao iz austrijske socijaldemokratije, čiji je vokabular usvojio u svojim tekstovima, iako je on uvek govorio da je potekao iz austrijskog socijalizma, jer je njegova terminologija zagovarala državu blagostanja. Poper je ostao u terminima socijalne države, mešovite ekonomije i socijalizma koji je povezan sa jednim liberalnim centrom. Ipak postoje tvrdnje da je Popеров kritički racionalizam više metoda nego uobličena teorija, te se on u svojim učenjima zalagao za antimarksizam i odbacivao plansku ekonomiju. Poznate su njegove maksime „Život je rešavanje problema“, „Svet je otvoren“ ili „Optimizam je dužnost“, koje su ga činile skromnim i iskrenim u političkom životu. Liberalizam je bio pokretač borbe protiv levičarskih teorija. „Kritički racionalizam je bio idealna metodologija i dopunska doktrina tržišnog radikalnog neoliberalizma.“ (Jürgen, 2005: 9).

Popper i Hajek ukazuju da je XX vek, vek intelektualaca, a nevidljivi su za njih čak i akteri fašizma, socijalizma, države blagostanja. Ističu se intelektualci poput Hegela (Hegel), Marksa, Kejnsa, Tojnbijsa (*Toynbee*) ili Špenglera (*Spengler*). Tvrdnju o veku intelektualizma preuzeli su liberalni mislioci XX veka, a verovanje u intelektualne argumente i njihov značaj ujedinio je protagoniste neoliberalizma i kritičkog racionalizma protiv Fabijana, a kasnije i Frankfurtske škole. I prema Antoniju Gramšiju, intelektualci i intelektualne grupe imaju

dominantnu ulogu. „Filozofiju epohe karakteriše interakcija pojedina i grupa u borbi za hegemoniju.” Međutim, hegemonija grupe ili bloka je na kraju „bizarna kombinacija.” Izraz intelektualna grupa daje mogućnost mreži da nadjača. Mreža prevazilazi čiste grupe intelektualaca jer podrazumeva politički i strateški pravac koji je veoma jak (Jürgen, 2005: 37–38).

Preporuke Poperu, kako bi se sreo sa Hajekom, napisao je Julius Kraft, pomoćnik Kelsena u Beču, te je na Pariskoj konferenciji došlo je do poznanstva i razmene ideja. Poper se, osim Hajeka, susreo i sa mladim engleskim filozofom Alfredom Ayerom (*Alfred Ayer*), koji je predstavio Popera liberalnim filozofima poput Isaije Berlina (*Isaiah Berlin*), oksfordskog filozofa Gilberta Rilea (*Gilbert Ryle*). Poper je zasenio Hajeka, održao je predavanje na jednom njegovom seminaru na temu grešaka leve filozofije i posledica po novu društvenu nauku. Ova dva filozofa bila su povezana i kroz Poperovu „Logiku istraživanja” koje su čitali liberalni ekonomisti Gotfrid Haberler (*Gottfried Haberler*), Oskar Morgenštern (*Oskar Morgenstern*) i siva eminencija bečkog intelektualnog kruga, Feliks Kaufman (*Felix Kaufmann*). Drugo, Hajek i Poper su se slagali oko borbe protiv socijalizma i njegovih intelektualaca, kao i kejnzijanske teorije trećeg puta. Ipak, dalji napredak liberalizma zahtevao je promene u sadržaju i ljudstvu. Dalji razvoj nauke zahtevao je akademske škole umesto intelektualnih krugova. U najvećem delu, nauka i politika dominirale su kritičkim racionalizmom, povezane sa rešavanjem problema putem činjenica. Uspeo je pokušaj stvaranja pozitivnog mišljenja o zapadnonemačkoj sociologiji, koja dotle nije imala „svetsku reputaciju.” Tako je zapadnonemačka sociologija izgubila provincijalizam, a socijalna tržišna privreda 1970-ih godina je oslabila pod uticajem političkih borbi i podeljenosti intelektualnih grupa, a dominacija društvenih nauka je dovedena u pitanje. Porast masovne proizvodnje u industrijalizovanim zemljama dostigao je maksimum, a produktivnost rada u velikim industrijskim preduzećima povećana je isto do maksimuma. Breton Vuds više nije garantovao balans između nacionalne regulacije tržišta i postepene internacionalizacije tržišta, naročito finansijskih. Nakon 1968. godine radnici su se pobunili protiv monotonih uslova rada, a zapažen ekonomski rast u industrijalizovanim zemljama je

prekinut. Kriza je nastupila tek 1973. godine sa naftnim šokovima, kada je kritikovana socijalna tržišna privreda. Neoliberali su tvrdili da država blagostanja dovodi do katastrofe. Rad na postojećim modelima proizvodnje je nastavljen, a Margaret Tačer je 1968. godine napisala pamflet o drastičnom smanjenju mešanja države u privredu. Tih godina je MPS posvetio sastanak imidžu preduzetnika i razmatrao kritike kapitalizma. Posleratni jednostavni korporatizam izazvao je ojačanje elemenata civilnog društva i nove oblike politike. Hajek nije želeo da njegov neoliberalizam bude pogrešno shvaćen kao podrška društvenom darvinizmu koga je smatrao banalnim. U tom trenutku, društvena teorija kritičkog racionalizma nije prihvatila socijalizam, uspostavljala je socijalno-tehnološku obnovu i dalji razvoj društva, a nisu se mogle negirati osnovne političke promene (Jürgen, 2005: 119–120; Schulz-Forberg i dr., 2014). Ipak, za liberala u hladnom ratu može se reći da su bili socijaldemokrate i da su izražavali naklonost prema državi blagostanja. Tada je Hajek kritikovan, iako se on smatrao intelektualnim borcem hladnoratovskog liberalizma. Berlin se tada zalagao za socijalnu državu, a jedan od socijaldemokrata toga vremena bio je Karl Popper⁴⁰. Industrijsko društvo koje je tada nastajalo donelo je dobrobit državi, a napredna industrijska društva Zapada uspela su da ostvare sintezu demokratije i liberalizma. Međutim, Hajek i predstavnici neoliberalne škole u Frajburgu jednostavno nisu prihvatili kapitalističkog preduzetnika i tržište kao „blagoslov.” Drugi poznati predstavnici liberalizma (kao što su Repke i Aleksandar Ristov, istina Hajek mnogo manje) gledali su na hrišćanstvo i kulturne tradicije kao način da se nadoknadi moralna šteta koju tržište može da nanese. Istina, Popper nikada nije zagovarao takvu vrstu kompenzacije i više je verovao u ljudska bića nego u pripadnike pokreta liberalizma. Kao i neoliberalizam, i liberalizam iz vremena hladnog rata bio je politički angažovan oblik razmišljanja koji je nastojao da utiče na određene političke okolnosti. U Zapadnoj Evropi nakon Drugog svetskog rata, politički

⁴⁰ Popper je jedan od osnivača DMP. Mislio je da ima puno zajedničkog sa Hajekom i želeo je koaliciju liberala i socijalista. Berlin je tada Popperovo otvoreno društvo opisao kao antitotalitarno, antiautoritarno i antikonzervativno.

lideri, pravnici i filozofi nastojali su da naprave ideologiju dizajniranu tako da spreči povratak totalitarne prošlosti. Pri tome su se oslanjali na sliku iz prošlosti koja je prikazivala haotično vreme, „mase“ kao što je „sovjetski narod“ (stvoren u Staljinovom liku i oličen u Staljinovom ustavu). Posleratna politika temeljila se na posleratnom obliku „konsenzualne politike“ i na nizu institucionalnih inovacija. Naime, zapadnoevropske elite oblikovale su vrlo ograničen oblik demokratije koji nije imao poverenje u narodni suverenitet, ali ni u tradicionalni parlamentarni suverenitet. Ova nova vrsta demokratije je svoje institucije opravdavala u tradicionalnom, moralnom i političkom „svetlu.“ Tako se novo doba postneoliberalnog liberalizma prikazalo kao i liberalizam u hladnom ratu, sa željom da zadrži veru u duhovnost. Mnogi intelektualci su se nadali da religija može da obezbedi etičke osnove za političko ponašanje, kako bi se zaštitili od relativizma i nihilizma, kojima je navodno bio okarakterisan fašizam. Posleratno doba se prikazalo kao moralni i intelektualni povratak nečega što je sigurno i poznato. Naravno, bilo je tu dosta toga izmenjenog, jer ne postoji mogućnost da se „institucije i liberalizam“ iz XIX veka vraćaju u XX vek i da ožive nakon 1945. godine. Ono što je tada postojalo je balans demokratskih i liberalnih principa, ali su i liberalizam i demokratija redefinisani u Evropi sredinom XX veka. Iako su političke i intelektualne elite promovisale liberalne vrednosti, one su bile izmenjene u odnosu na vreme kada je liberalizam nastao. Modifikovan je materijalizam, kao i individualizam (kao egoizam), a pristalice posleratnog antitotalitarizma pokušale su da stabilizuju politički svet pronalaženjem novih institucija nasleđenih liberalnih principa ili oživljavanjem starijih moralnih vrednosti i verskih uverenja. Nakon 1945. godine okončan je period sukoba liberalizma i crkve, naročito katoličke crkve. Zadržan je pojam liberalizam, ali ovaj liberalizam bio je dosta izmenjen u odnosu na izvorni. Prema pojedinim teoretičarima, liberalizam hladnog rata bio je pre sveta angloamerički fenomen, sa malim brojem pristalica u zapadnoj Evropi. Taj novi liberalizam morao je da preuzme ulogu „automatskog napretka“, prihvatajući Veberov vrednosni pluralizam. Drugim rečima, dozvoljena je sloboda sa velikim brojem vrednosti, a koja ne ometa druge (Schulz-Forgberg et al., 2014: 20, 229, 256, 259).

3.7. Međunarodni aspekt STP - Evropska unija i STP

Osim što je bio put uspeha Nemačke posleratne obnove, ovaj model je osnova političke i socijalne sigurnosti i ekonomskog rasta EU. Još od 1957. godine i vremena Rimskog sporazuma počela je implementacija modela STP u EU, kada su usvojeni principi slobodne međunarodne trgovine, konkurencije i antimonopolska pravila. Nadalje, Lisabonskim ugovorom (član 3.3) predviđeno je da se EU zasniva na „visokokonkurentnoj socijalnoj tržišnoj ekonomiji.” Dakle, postao je poželjan evropski model, u uslovima kada za EU dugoročni izazov predstavljaju pitanja starenja stanovništva, demografski rast, imigracije, snabdevanje energijom, globalna ekonomska i ekološka pitanja, potrošnja, proizvodni obrasci, ali i pitanja vezana za penzije i socijalnu zaštitu. Takođe važan je odabir obrazovanja od strane pojedinaca na osnovu sopstvenih želja. Obrazovni sistem koji je efikasniji, konkurentiji i fleksibilniji (besplatan) brže hvata korak sa društvenim i ekonomskim promenama, bolje odgovara potrebama individue i potrebama tržišta, te tako daje svoj doprinos obnavljanju radnih sposobnosti pojedinaca. Time, osim što se ljudsko biće uzima kao ekonomska varijabla, poštuje se njegovo urođeno dostojanstvo. Određene „socijalne politike” treba da imaju za cilj da ohrabruju ljude da se brinu o sebi, a ne da ih ostavljaju napuštene na marginama društva, treba da poboljšavaju uslove života siromašnih i zapošljavaju one koji su u nezavidnom položaju. Dinamičnija integracija centralne i istočne Evrope i njihovih zemalja veoma je poželjna za EU, kako bi se nastojalo ujednačiti socijalno pitanje na „starom” kontinentu. STP u EU zasniva se na četiri stuba i to: 1. individualna sloboda (lična sloboda i odgovornost, privatna autonomija u odnosu na državu i uticajne interesne grupe kao deo civilnog društva), 2. slobodna tržišta (funkcionisanje konkurencije, privatnog vlasništva, sloboda određivanja cena, sloboda ugovora, kontrola monopola, jasna pravila koja pružaju zakonitost i sigurnosti), 3. solidarnost i supsidijarnost (za poštovanje ljudskog dostojanstva), i 4. poštovanje stvaralaštva (očuvanje zajedničkog nasleđa). Saradnja zemalja članica EU, ali i njih sa onim zemljama van EU, treba da bude povećana kroz jačanje multilateralnih institucija, kako bi se stabilizovala finansijska tržišta na međunarodnom nivou. Iz tih razloga, i pravila međunarodne socijalne tržišne

ekonomije moraju biti zasnovana na poštovanju etičkih principa. Etički principi preko institucija treba da imaju regulatorno-kontrolnu funkciju tržišne ekonomije, naročito onog njenog dela koji se odnosi na ekonomski rast, bogatstvo i slobodu. S druge strane, važno je i savlađivanje nacionalnih protekcionističkih mera, ako bi bilo omogućeno „fer takmičenje“ u EU i globalno. Napred izloženo znači da evropske ekonomije treba da budu otvorene za ekonomsku dinamiku, društvenu odgovornost i inkluziju kroz povećanje inovacija i preduzetništava (European people's party, 2009). Kako je EU najveća zona slobodne trgovine, njenom jačanju bi doprinelo digitalno jedinstvo Zajednice, stabilno snabdevanje energijom, ali i promocija STP na međunarodnom nivou je neophodna kako bi se podržale kompanije u globalnoj ekonomiji. U periodu od 2012. do 2016. godine Nemačka je nastavila rast uz povećanje DBP, povećanje nivoa zarada i procenta zaposlenosti. Ipak smatra se da ona treba da modernizuje industriju i trgovinu, posebno da modernizuje ekonomiju i poveća stopu privatnog sektora i investicija u javnom sektoru, rast investicija uopšte, ekološku održivost i socijalnu sigurnost. U tom procesu ključnu ulogu igraju digitalizacija, energetska tranzicija i priliv izbeglica koji je trebalo da poboljša strukturu zaposlenih i obezbedi im stalni boravak (Annual Economic Report, 2016).

U modelu STP se jasno vide efekti oslanjanja na tržišne sile. To se vidi na primeru telekomunikacionih usluga, kada je početkom 1998. godine ušlo više hiljada kompanija. Tako je liberalizacija na tržištu telekomunikacija širom Evrope dovela do „nezapamćenog“ povećanja kvaliteta i raznolikosti usluga, u kombinaciji sa velikim padom cena za potrošače. Ovaj model je nosilac izrazito aktuelnih ideja, a u međuvremenu je postao i „evropski model.“ U evropskom modelu društva ključni element od opšteg interesa su usluge. Usluge od opšteg interesa u EU imaju mesto među zajedničkim vrednostima, a uloga im je da promovišu ekonomsku, socijalnu i teritorijalnu koheziju. Javne vlasti na lokalnom, regionalnom i nacionalnom nivou na transparentan način definišu misiju službi od opšteg interesa i način njihovog vršenja. Tako javni organi mogu propisati koje su usluge od opšteg interesa i prilagoditi ih potrebama svojih korisnika i građana. Mala i srednja preduzeća su se pokazala kao glavni izvor inovacija i stvaranja radnih mesta na nivou pojedinačnih država članica i na nivou Evrope. Sa napretkom informacionih

tehnologija, oni uspevaju da poboljšaju izbor potrošača. EU promovise konkurentnost malih i srednjih preduzeća kroz pojednostavljivanje zakonodavstva. Međutim, nisu poželjni sporazumi koji negativno utiču na konkurenciju. Iz tih razloga se prati horizontalna saradnja, jer ona može voditi fiksiranju cena, podeli tržišta ili ograničavanju proizvodnje. S druge strane, kompanije moraju odgovoriti na povećanje konkurentnog pritiska i promenljivost tržišta usled globalizacije i brzine tehnološkog napretka. Saradnja ponekad može značiti deljenje rizika, uštedu troškova, udruživanje znanja i brže pokretanje inovacija. Time se mala i srednja preduzeća bolje prilagođavaju promenljivom tržištu (EU competition, 2000).

Države Evropske unije su se u Lisabonskom sporazumu obavezale da će raditi na ostvarenju „socijalne tržišne privrede bazirane na efikasnoj konkurenciji” kroz sledeće principe: pravna država, privatno vlasništvo, konkurencija, princip odgovornosti, stabilnost privrednog okvira, država omogućava jednake obrazovne šanse svima, efikasno zdravstvo, infrastruktura, solidarnost i socijalna sigurnost, održivost, politika otvorenih tržišta.” (The Social Market Economy, 2014). Slobodno i otvoreno društvo omogućava razvoj konkurencije na tržištu, ali istovremeno i pruža blagostanje i promovise jaku socijalnu sigurnost. Dakle, slobodno tržište i sistem blagostanja, uz prisustvo jednakih mogućnosti.

Evropska ekonomska politika sadržana je u konceptu socijalne tržišne ekonomije. Još od 2000. godine Evropski parlament i Evropska komisija raspravljaju o ekonomskoj politici i konkurenciji u okviru EU, kako bi se ojačalo konkurentsko okruženje. Stoga, u evropskom modelu društva ključni element su usluge od opšteg interesa. One imaju ključan značaj za zajedničke vrednosti i promovisanje socijalne i teritorijalne kohezije EU. To su odgovornost javnih vlasti na lokalnom, regionalnom i nacionalnom nivou, i njihov rad na potpunoj transparentnosti. Prilikom primene obima i kriterijuma pravila unutrašnjeg tržišta i konkurencije EU, koriste se tri principa: 1) neutralnost u odnosu na javno ili privatno vlasništvo preduzeća; 2) sloboda država članica da same definišu usluge od opšteg interesa koje moraju biti podložne kontroli i 3) proporcionalnost koja zahteva da konkurencija i slobode efikasno ispune misiju. Dosadašnja iskustva pokazuju da lokalne i regionalne, kao i nacionalne vlasti mogu da razviju proaktivnu politiku koja bi osigurala građanima EU

da imaju pristup najboljim uslugama. Takođe, tamo gde je tržišni mehanizam trom, javne politike treba da ga pokrenu. Drugi važan element evropskog društva je odnos prema malim i srednjim preuzima, kao složen skup ciljeva, što je zapravo platforma politike EU. Naime, mala i srednja preduzeća su dokazano glavni izvor inovacija i stvaranja radnih mesta u Evropi. Ona implementiraju nove poslovne ideje na novim tržištima ili na postojećim tržištima, otkrivajući nove niše. EU je, kada su one u pitanju, pojednostavila zakonodavstvo, ali su one i korisnici programa finansiranja. MSP ne podležu uvođenju praga tržišnog učesća, jer one deluju u okviru „sigurnih luka.“ Veoma važan element je konkurencija, jer treba da spreči preduzeća da stvaraju ograničenja na tržištu. Sud pravde je potpomogao da se poštuju zakonske odredbe po tom pitanju, iako se tržišta neprestano menjaju usled tehnološkog razvoja, globalizacije trgovine i promena sveoštih uslova. Izazovi EU su ta da su tržišta i kompanije prerasle nacionalnu državu, da je porastao broj članica, a evropski ekonomski model je izložen konkurentnim sistemima, te stoga mora postojati snažan okvir koji daje sigurnost efikasnoj primeni pravila. Iz tih razloga, ali i napora da modernizuje evropsku politiku konkurencije, EU je uvela i revidirala sporazum o horizontalnoj saradnji. Naime, potrebno je pratiti sporazume koji se sklapaju između konkurenata gde se fiksiraju cene, dele tržišta ili ograničava proizvodnja, te da se tako spreče njihovi negativni efekti na tržišta. Horizontalni sporazumi se analiziraju iz dva razloga i to, prvi, saradnja na tržištu ne sme biti na štetu konkurencije. Naime, kompanije moraju da odgovore na izazove konkurencije na globalnom tržištu, promene tehnološkog napretka i iz tih razloga će sarađivati kako bi delile rizik, štedele troškove, udružile znanje i brže pokretale inovacije. To je posebno značajno za MSP, kako bi se mogla prilagoditi. Drugi razlog je modernizacija politike konkurencije i u tom cilju se rade razjašnjenja pravila, kao na primer da li su sporazumi restriktivni ili ne za konkurenciju, a to preduzeća mogu sama da procene. Potrebno je stvoriti mrežu na nacionalnom nivou i nivou EU, koja će pružiti infrastrukturu kako bi se mogle razmenjivati poverljive informacije i pomoć. Ovde značajnu ulogu igraju nacionalni sudovi koji će biti zaduženi da sprovode pravila konkurencije EU. Iskustva stečena po ovom pitanju u jednoj zemlji mogu se lako distribuirati i u drugim zemljama članicama EU (EU competition, 2000).

3.8. Globalizacija i socijalna tržišna privreda

Globalizacija STP podrazumeva prodor STP van nacionalnih granica i granica EU, kao i širenje na treće zemlje. Svetski trgovinski poredak trebalo bi da obuhvata trgovinska pravila i institucije za promociju međunarodne razmene materijalnih dobara, na osnovu međuvladinih sporazuma za dobrobit svih zemalja koje učestvuju u tom procesu. Međunarodna trgovinska pravila formiraju osnovni regulatorni okvir za globalnu razmenu robe, intenziviraju međunarodnu konkurenciju, ali i čine da učesnici na globalnom tržištu rada postanu međusobno zavisni. Za svetski trgovinski poredak važni su trgovinski propisi u procesu globalizacije i internacionalizacije proizvodnje. Ovaj poredak obuhvata međunarodnu mobilnost faktora proizvodnje i kapitala (globalizacija tržišta kapitala povećava strane direktne investicije) i međunarodna finansijska tržišta (globalizacija finansijskih tržišta). Sukob između slobodne trgovine i državnog protekcionizma spoljne politike ogleda se u aktuelnim rizicima i mogućnostima globalnog tržišta. Globalno tržište, koje je određeno slobodnim sistemom trgovine, dovodi do veće produktivnosti, rasta plata i rasta realnih prihoda. Rast izvoza stvara dodatne relativno visoko plaćene poslove. Sadašnji svetski trgovinski poredak, dogovor na nivou Svetske trgovinske organizacije (STO), stupio je na snagu 1. januara 1995. godine i zamenio je Opšti sporazum o carinama i trgovini GATT. Time je revidiran i Opšti sporazum o trgovini uslugama GATS (liberalizacija međunarodne trgovine i usluga) i Sporazum TRIPS, sa trgovinom povezane aspekte prava intelektualne svojine. Ipak revizija STO je neophodna jer je ostao neiskorišćen potencijal liberalizacije u poljoprivredi i trgovini uslugama (Hasse et al., 2008: 474–475). Socijalna tržišna ekonomija u globalnim okvirima posmatrana je u kontekstu pokušaja da podstakne izgradnju humanog društva čiji su ciljevi dostojanstvo, blagostanje i samoodređenje, sloboda, individualizam i odgovornost svih pojedinaca. Ovakav model je tržišno orijentisan i nesocijalistički. Dakle, država mora da garantuje ekonomski poredak bez direktnog uplitanja u ekonomski proces. Mehanizam konkurencije i saradnja između „slobodnih” preduzetnika i potrošača, u sistemu tržišnih cena koje se slobodno formiraju, predstavlja proces koji može mnogo više da uključi spotnato znanje i decentralizaciju od

centralnog planiranja moćne političke vlasti. Tako preduzetnička snaga postaje sredstvo za povećanje bogatstva i prosperiteta za sve. Tada država deluje samo kao tvorac pravila i pravilnog ponašanja. Uz to, i pojedinačni talenti mogu da se razvijaju. Razvija se slobodna konkurencija, slobodno preduzetništvo, stvara se nacionalno bogatstvo, stvara se socijalni mir i garantuju se osnovni principi solidarnosti sa onima koji sebi ne mogu da pomognu. Supsidijarnost znači odgovornost svih pojedinaca da se brinu o sebi, a solidarnost znači pomoć onima koji to nisu u stanju. To podrazumeva zaštitu pojedinaca koji nisu u mogućnosti da se (re)integrišu na tržište rada (European People's Party, 2009).

Kako se socijalna tržišna ekonomija suočava sa izazovima globalizacije? Globalizacija, baš kao i STP, stimulisala je ekonomski rast širom sveta. Međutim, poslednja ekonomska kriza ukazala je na to da globalizovana tržišta treba da imaju jasnija pravila, efikasniji nadzor i etičke principe, kada su u pitanju finansijska sredstva i globalno poslovanje. Iz tih razloga, promovisanje principa STP u globalnu povezanu ekonomiju postalo je glavni cilj. Proces globalizacije je povećao potrebu za strukturnom obnovom ekonomija u prvom redu, višim nivoom konkurentnosti, inovacija, produktivnosti, održivosti i uključenosti. To je preduslov obezbeđenja radnih mesta za građane, a i za održavanje i jačanje socijalne kohezije. Pri tome, ideja o zdravijem i efikasnijem upravljanju javnim dobrom kombinovana je sa priznavanjem onih profesionalnih i menadžerskih sposobnosti, zasnovanih na visokokvalitetnom radu menadžera i radnika u sektoru javnih usluga. Takođe, faktor „efikasnost/zasluga” mora postojati. Mnoga pitanja, ista ona koja brinu STP na nacionalnom nivou, kao što su starenje stanovništva, pitanje demografskog rasta u Evropi, imigracija, snabdevanje energijom, globalna ekološka pitanja, globalne klimatske promene i potrošnja, proizvodni obrasci i pitanja vezana za penzije i socijalnu zaštitu, predstavljaju dugoročni izazov za Evropu. Međunarodna dimenzija i društvo zasnovano na znanju zahtevaju veći angažman država i njihovih vlada, a to je već pomenuto u Lisabonskoj deklaraciji. Da bi se izbegli poremećaji na tržištu EU, treba da postoje regulatorni okviri koji su primenjivi u celom svetu (European People's Party, 2009: 8–10). Iz tih razloga države članice treba da:

1. povećaju napore da se garantuje makroekonomska i monetarna stabilnost, uz nezavisno delovanje Evropske centralne banke koja se bori protiv inflacije. Još je davno Erhard rekao da su niski porezi i stabilan novac najbolja socijalna politika;
2. koriguju globalni finansijski sistem uspostavljanjem boljeg evropskog i svetskog finansijskog globalnog regulatora i supervizorske saradnje, kako bi se povratilo poverenje u kreditiranje, na primer, malih i srednjih preduzeća, jer njima često nedostaje kapital;
3. podstiču inicijative za liberalizaciju međunarodne trgovine kako bi došlo do nacionalnog rasta, ali istovremeno i zaštitite životne sredine;
4. podstiču inovacije, ojačaju preduzetništvo i naglašavaju potrebu društveno odgovornog poslovanja;
5. promovišu zdravo etičko ponašanje na nivou ekonomskog upravljanja, koje se zasniva na osećaju individualne odgovornosti i sposobnosti da se prevaziđe lični interes;
6. oglašavaju potražnju za talentima u Evropi, koja povlači za sobom, tj. zahteva veće ulaganje u obuku i obrazovanje u pravcu zelene ekonomije. Ulaganje u veštine građana i njihove talente doprinosi ekonomskom rastu i prosperitetu;
7. podstiču fleksibilno tržište rada kako bi se stvorilo više mogućnosti i za one koji traže posao (potencijalni zaposleni) i za one koji traže radnike (poslodavci). Prekomerna državna intervencija ugrožava zapošljavanje mladih ljudi. Kao posebno rizične grupe pominju se mladi i oni koji su navršili 55 godina života, te je neophodno prilagoditi ih potrebama tržišta rada;
8. promovišu mobilnost radne snage u okviru EU, s ciljem povećanja mogućnosti za zapošljavanje, ali i usklađivanja radnog, ličnog i porodičnog života;
9. unapređuju brži povratak u ekonomski i radni proces, ali i usklađuju socijalne izdatke saglasno principima solidarnosti, jednakosti i individualnog razvoja. Tako, socijalni izdaci su fokusirani na ulaganje u obrazovanje, zdravstvo i lične podsticaje;

10. obezbede garantovanje održivosti penzionih šema za buduće penzionere, promovisanje privatne penzione šeme i privatnog sistema osiguranja i ohrabrivanje evropljana da duže rade;
11. povećaju svest i zaštitu od zagađenja životne sredine i klimatskih promena (smanje zavisnost od fosilnih goriva, razviju „zelenu energiju” i „zelene tehnologije”). Poljoprivredu treba da bude tako koncipirana da zadovoljava potrebe evropske samodovoljnosti;
12. jačaju ulogu države kao promotera „zdrave” konkurencije;
13. pružaju podršku sektoru malih i srednjih preduzeća.

Ukratko rečeno, evropske ekonomije treba da budu otvorene za društvenu mobilnost, ekonomsku dinamiku i inkluziju kroz više inovacija i preduzetništva. Takođe, i inovacije u obrazovanju su najbolje sredstvo socijalne politike, jer zahvaljujući tome ljudi sami više brinu o sebi i svojim porodicama i mogu da iskoriste mogućnosti koje nudi socijalna tržišna ekonomija. Uz primenu ovih politika, može se zadržati vođstvo u globalizovanom svetu na putu ka privrednom rastu i napretku svih građana (European People's Party, 2009: 6,11).

3.9. Rekonstrukcija istoka Evrope i socijalna tržišna privreda

Nakon ponovnog ujedinjenja Nemačke, cilj je da se istočnonemački način života prilagodi modelu života u Zapadnoj Nemačkoj što je brže moguće. Finansijska pomoć u obliku kapitalnih investicija, donacija, HOV, povoljnih kreditita, poreskih olakšica trebalo je da spreči masovni odlazak istočnih Nemaca u Zapadnu Nemačku, ali i da stimuliše privatne startup poslovne aktivnosti, unapredi institucije za razvoj i istraživanje, omogući brzu modernizaciju infrastrukture (transport, telekomunikacije, poslovni parkovi) i unapredi zaštitu životne sredine. Cilj je bio sprovođenje mera socijalne i radne politike, kao što su zaposlenost, staž, socijalni planovi. Korišćene su mere oporavka preko Agencije za privatizaciju, Nemačkog jedinstvenog fonda, kao i Evropskog programa oporavka, jer poreski prihodi federalne države i opština, kao i prihodi od socijalnog osiguranja, nisu bili

dovoljni. Negde u to vreme Nemačka je prešla sa nacionalne valute „nemačka marka“ na valutu EU „evro.“ Pored toga, raspad komunističkih režima u Istočnoj Evropi i bivšem Sovjetskom Savezu doneo je mnogo problema, ali i mnoštvo alternativa u izboru modela za novu organizaciju društava. U vakumu koji je nastao kao da nije bilo dovoljno spremnosti vođa sa Istoka da se nose sa promenama, ali je nedostajalo i znanje koje bi pokazalo put tadašnjim političarima koji nisu imali iskustva tržišnih zemalja. U zapadnim zemljama su liberalizam i model socijalne tržišne privrede imali dug evolutivni put. Njihov izgled zavisio je često od kombinacija okolnosti, a od toga je zavisio i njihov opstanak. U svakom slučaju, u osnovi su uvek bile običajne prakse samih zemalja, zakonskih pravila i modifikacija istih (Barry, 2009). Kolaps komunističkih režima u Istočnoj Evropi i Sovjetskom Savezu između 1989. i 1991. godine oličen je u bankrotu institucija socijalističkog centralnog planiranja, koje su bile inkorporirane u strukturu totalitarne države. Kolaps je otvorio put rekonstrukciji ekonomskih politika i političkih institucija, pružajući mogućnost da se u izgradnji novih režima ugledaju na zapadne modele (Grey, 1993: 26). Mnoge od tih zemalja su još u potrazi za idealnom konkurentnom teorijom. Dolazak do odgovarajućeg modela tržišnih ekonomija svakako neće imati isti put kao u zapadnoevropskim i angloameričkim zemljama, jer je u tim zemljama on „brušen“ decenijama, a mnogi elementi su nastali sporom evolucijom. U bivšim komunističkim zemljama to bi bilo spajanje tradicionalnih pravila i tržišnih običajnih praksi i zakona. Dakle, došlo bi do prihvatanja tržišnih pravila i normi, uz uvažavanje nacionalnih osobenosti (Barry, 2009: 1–2). Kolaps komunističkih režima potvrdio je trijumf zapadnoevropskih vrednosti, ideja i institucija, čime je potvrđeno da je „demokratski kapitalizam“ trijumfovao (Gray, 1993: 26). Ipak, ne znači da će ekonomske institucije koje uspešno funkcionišu u jednoj zemlji funkcionisati i u drugoj, stoga što specifična kultura svake zemlje igra bitnu ulogu. Norme i vrednosti ljudi razlikuju se od društva do društva i utiču na performanse institucija. U ekonomiji, kultura se definiše kao neformalna ograničenja ljudskih reakcija. Ovo se mora uzeti u obzir, mada je teže prepoznatljivo od institucionalnih pravila, normi ili strategija pojedinca koje je organizaciono prepoznatljivo ponašanje. Ovakvo formalno ponašanje sprovodi državna administracija, a neformalno ponašanje, tj. neformalne institucije poput društvenih

konvencija, etičkih i religioznih uverenja razvijaju se vremenom i njihovo sprovođenje se ne sagledava kroz državnu upravu. U svakom slučaju, one ne treba da budu kontradiktorne. Tako je Hanington tvrdio da je Evropa podeljena na „latinski centar“, bilo katolički ili protestantski, kao i „pravoslavnu periferiju.“ Međutim, ovo ne sprečava razvoj zemlje i transformaciju ka tržišnoj ekonomiji, jer samo aktivno preduzetničko ponašanje, inicijative i slobode suzbijaju pasivno ponašanje čekanja da država sama sprovodi aktivnosti ili formira neformalne mreže. Zemlje koje su bile uspešne u svojim transformacijama su Poljska, Češka, Mađarska i baltičke države koje su i bile tradicionalno „prozapadne“ pre centralističke planske privrede. Model STP bio je model i za neke istočne države, poput Rusije, Belorusije i Ukrajine, mada manje uspešno primenjen. Veoma često se neformalne institucije uzimaju zdravo za gotovo, iako se one zasnivaju na normama, običajima i verovanjima koja se sporo menjaju, te je potrebno da se ove neformalne i formalne institucije razvijaju kroz vreme, jer nema mesta kulturnom fatalizmu, već evolutivnom procesu razvoja kroz vreme (Hor, 2017). Ipak, model socijalne tržišne privrede nije univerzalno primenjiv u svim zemljama. Ovaj model sadrži mnoštvo zakona, propisa i strategija koji se sprovode od strane državnih i ne-državnih institucija, a koji su povezani s nemačkom istorijom i kulturom. Na primer, u posleratnoj Nemačkoj formalne institucije su uvezene iz SAD, ali je uzeta u obzir nemačka nacionalna tradicija, konzervativna vizija društva koja je kombinovana sa tržišnim liberalizmom. Tako je rođena socijalna tržišna privreda u Nemačkoj. Dug proces adaptacije mogu ubrzati političari uticajima na formalne i neformalne institucije. Veza između jake države i slobodne tržišne ekonomije koju su nemački ordoliberali pokušali da stvore je uspela (Wrobel, 2012: 58). Dakle, država je suorganizator socijalne i ekonomske politike, a u centru ovog modela je čovek – *homo oeconomicus*, tj. onaj koji je sposoban da društveno deluje (Stock, 2011). STP se pokazala kao sposobna da se suoči sa izazovima globalizacije, digitalizacije, starenja stanovništva, migracija i klimatskih promena (70 years of social market economy, 2018).

U istoriji ekonomske politike, socijalna tržišta ekonomija je jedan od najinovativnijih izuma, jer postoji veza između decentralizovane organizacije tržišta i slobodne demokratije, kao i između sistema socijalne sigurnosti i ljudskih prava. Ona služi unutrašnjoj logici

kapitalizma i zalaže se za etičko razmišljanje o konkurenciji. Ovaj model pokušao je da načini kompromis između različitih ideologija, i to: liberalizma (konstituisanja slobode), ordoliberalizma (konstituisanja tržišne konkurencije), demokratskog socijalizma (konstituisanja socijalne države) i hrišćansko-socijalne doktrine (konstituisanja društvenih principa). Samo na osnovu ravnoteže on može postati ekonomski model za budućnost, te koncept socijalne tržišne privrede treba da evoluirao. Postojećim elementima konkurencije, socijalne kompenzacije i slobode strukturalnih elemenata treba dodati i četvrti element, a to je ekološka održivost. Stoga socijalnu tržišnu ekonomiju treba pretvoriti u eko-socijalnu tržišnu privredu. Socijalna politika treba da se zalaže za lakšu pristupačnost obrazovanju, čije učešće se smatra integralnim delom tržišne ekonomije. Socijalni elemen je ekonomski izvodljiv ako predstavlja sredstvo za otkrivanje „slabih”, tj. potencijalno marginalizovanih. Ako se uzme religijska dimenzija razvoja države, neophodno je naglasiti da je protestantizam oblikovao razvoj socijalne države koja danas postoji. Ulaganje u sposobnosti kompanije je neophodno, ako bi pojedinci mogli napredovati i razvijati svoje potencijale. Koncept socijalne tržišne ekonomije treba da se razvija dalje u pravcu zasnivanja snažne socijalne države, jer ona obuhvata politiku obrazovanja, porodičnu politiku i politiku tržišta rada. Obrazovanje je ključ za uspešan ekonomski razvoj jer stvara zajedničke vrednosti, jednakost i nove perspektive. Svako društvo mora da osigura talente i svakome treba da obezbedi pristup obrazovanju, jer obrazovanje postaje imperativ ekonomskog rasta. Sam termin eko-socijalna tržišna privreda treba da se razvije u globalnom okviru tako da su ekonomski procesi usmereni ka zaštiti prirode i okoline kao dela modela blagostanja (Vogt, 2012: 1,3). Tržišno-socijalna ekonomija je, vreme je pokazalo, jedan od najvažnijih izuma u istoriji definisanja ekonomske politike. Postoje systemske veze između organizacije tržišta i slobodne demokratije, baš kao što postoji veza između sistema socijalne sigurnosti i ljudskih prava. Ovaj model ekonomije mora da prolazi kroz stalnu evoluciju, kako bi mogao da se prilagodi novim zahtevima i kako bi mogao uspešno da integriše ličnu slobodu, slobodno tržište konkurencije i društvenu odgovornost. U trenutku finansijske dužničke krize, nedostatak jasne orijentacije postao je očigledan. Još je 2004. godine uočeno razdvajanje finansijske i realne ekonomije kao

preokret dotadašnjeg poretka stvari. Socijalna tržišna privreda ne sme se shvatiti kao blagi kapitalizam, zato što je oblikovana prema principima dostojanstva čoveka, slobode i pravde. Bitno je naglasiti da katolička crkva podržava model socijalne tržišne privrede i iz tog razloga objavila je svoj „*Encyclical Centesimus Annus 1991.*“ Ovaj model privrede podržao je i Ugovor o EU iz Lisabona, a Evropski parlament je dizajnirao zajedničku ekonomsku politiku Unije 2001. godine. Opravdanja za ovo se traže u tome što je svaka država članica formirala svoju socijalnu politiku na nacionalnom nivou i definisala odnos države i crkve. Na primer, zemlje kao što su Holandija i Švajcarska, koje su pod uticajem reformisanog protestantizma, nisu blagonaklone prema socijalnoj zaštiti i radije se oslanjaju na individualnu odgovornost kada je u pitanju prevencija. S druge strane, snaga katoličkog modela je podsticanje solidarnosti „od dole“, na koje se mogu osloniti nezaposleni u crkvama i verskim organizacijama. Jedno je sigurno, budućnost evropske socijalne države i socijalne tržišne privrede neće biti zasnovane na restauraciji tradicionalnog modela države blagostanja, već najverovatnije na nekoj kombinaciji gore navedenih modela. Dakle, evolutivnim putem, za to se uostalom 1974. godine zalagao i Miler-Armak, može doći do jedinstvenog evropskog ekonomskog modela (privrede). U tom kontekstu je potrebno da se i katolička socijalna doktrina društvenih principa proširi i poboljša. Pored obezbeđenja ličnih sloboda, supsidijarnosti (decentralizovane akcije) i solidarnosti (zaštita od rizika), potrebno je baviti se pitanjima održivosti (obezbeđivanje ekološke održivosti ekonomskih akcija).

Ekološka socijalna država je postala neohodnost. Izazovi današnjice, kao što su ekonomske krize i klimatske promene, doprinose da se faktorima kao što su sloboda, konkurencija i socijalna kompenzacija doda i četvrti element – ekološka održivost. Prema ovome, socijalna tržišna privreda treba da se pretvori u eko-socijalnu tržišnu privredu, kako bi odgovorila promenama koje se dešavaju u svetu rada i celokupne ekonomije. Koncept socijalne tržišne privrede sadrži elemente konkurentnosti⁴¹, saradnje i solidarnosti, i

⁴¹ Još je kultura antičke Grčke znala za konkurenciju i ona ju je vodila napred u pogledu sporta, umetnosti i u borbama. Moderna konkurencija je zasnovna u borbi za glasove.

upravo ovi elementi su dali adekvatan odgovor na finansijsku krizu i time osigurali odgovornu i efikasnu ekonomsku akciju. Konkurencija je moguća samo ako postoje definisana i kontrolisana pravila. Maksimiziranje prednosti je način kako da se poveća profit, a stabilan i transparentan mehanizam za razmenu i trgovinu može da se gradi sa jednakim nivoom informacija, stabilnosti valuta i ograničavanja monopola. Ljudska bića nisu samo agresivna i egoistična, već i samilostiva, te time pomažu drugima, a to je duboko ukorenjeno u ljudskoj prirodi. Princip solidarnosti može biti opravdan hrišćanskim ili humanim razlozima, nalazi se u svim društvima i podstičajan je za preuzimanje društvene odgovornosti, zapravo je zasnovan na ideji države blagostanja (Vogt, 2012).

Uprkos nestabilnom međunarodnom ekonomskom okruženju, Nemačka je nastavila zdrav rast i početkom novog milenijuma. Tada je povećan domaći bruto proizvod, povećan je nivo zarada, kao i procenat zaposlenosti. Dodatni ciklični podsticaj proizlazi iz ulaganja privatnog sektora u izgradnju kuća, ali potrebno je da se dalje modernizuje ekonomija, kao i da se „poveća stopa privatnog sektora i investicija u javni sektor. Potreban je rast inovacija i celokupne privrede, kao i proširenje socijalne sigurnosti i ekološke održivosti. Ključnu ulogu igra digitalizacija koja sve više utiče na ekonomije i društva širom sveta, koja predstavlja svojevrsni i dalekosežni proces tehnološke transformacije. Tako savezna vlada pomaže poslovnoj zajednici da pređe na poslovni model 'industrija 4.0' kroz ciljane programe finansiranja za proširenje digitalne infrastrukture i izradu regulatornog okvira koji to može da prati. Veoma značajno pitanje za Nemačku bio je i priliv izbeglica, kada je ona nastojala da s njihovim prilivom poboljša strukturu zaposlenih i obezbedi im stalni boravak. Iz tih razloga je 2015. godine usvojila veliki broj mera. Takođe, pored digitalne, važna je i energetska tranzicija koja čini još jednu značajnu stavku ekonomske politike savezne vlade, a koja obezbeđuje izvore finansiranja zasnovane na Zakonu o obnovljivim izvorima energije, kao i Zakonu o tržištu električne energije kojim dalje razvija taj tip tržišta. Savezna vlada je predviđala da do kraja 2019. godine uloži više od 45 milijardi evra u opštine, što je ostvarilo dodatni prostor za investicije na ovim nivoima vlasti.” (Mertens, 2016).

Rezultat dugog i evolutivnog puta STP je slogan „Proizvedeno u Nemačkoj” (*„Made in Germany”*), koji predstavlja sinonim za kvalitet, preciznost, pouzdanost⁴². Ovo je posebno karakteristično za industriju mašina, alata i automobila, mada više nije dovoljan uslov za dugoročni uspeh nemačkih proizvoda. Za strategiju dugoročnog uspeha nemačkih proizvoda poteban je, pored oznake za kvalitet proizvoda, rad na dugoročnoj strategiji vezivanja kupaca za nemačke proizvode. To je ustanovila u svom istraživanju Nemačka agencija za spoljnu trgovinu i marketing, kao i da je imidž nemačkih proizvoda dobro poznat u SAD, Velikoj Britaniji, Rusiji, Španiji, Italiji, Južnoj Koreji i Poljskoj. Međutim u Ujedinjenim Arapskim Emiratom i Brazilu osim kvaliteta, bitna je i cena proizvoda, kao i bliskost sa potrošačima. Na primer, kupci u SAD su zahtevni i dobro informisani i žele da nemačke firme robu proizvode u SAD, ali po nemačkim standardima. Oznaka na proizvodu o zemlji porekla je bitan element kod opredeljivanja kupaca. Dok u Kini, gde je inače jaka konkurencija, prodaja opada zbog slabe propagande kvaliteta, ali i „proizvodnje na licu mesta.” U toj zemlji, među 100 najboljih brendova 10 su nemačke kompanije, među kojima su Mercedes-Benz, BMW, Audi, Porše, Nivea (kozmetika), Adidas (sportska oprema) i Siemens (tehnički uređaji). Ove brendove su stvorili i održali marljiv, disciplinovan rad, ali i dugoročni planovi. Najveća konkurencija u oblasti automobila i mašina je upravo između Nemačke i Japana (I. A. i dr., 2014).

Stoga, uprkos teškoćama s kojima se druge zemlje suočavaju (Srbija, Grčka, Italija), Nemačka je prilično optimistična u pogledu privrednih kretanja. Uspeh svoje privrede Nemci vide u tome što su se preduzeća koncentrisala na rastuća tržišta u zemljama na početku industrijskog razvoja i zemljama u razvoju. Dok su mnoge zemlje u prošlosti akcenat stavljale na investiciono bankarstvo, pružanje usluga i mnogo nade polagale u nove tehnologije, nemačke firme su bile dosledne i ostale u branši „stare ekonomije”, ali sa najmodernijim proizvodima. Nemačka preduzeća su ostala u klasičnim industrijskim branšama - od mašine do zavrtnja, a nemačka preduzeća su proizvodila ono što su širom sveta kupci tražili. To su bile mašine, oprema za infrastrukturu, energetska tehnika

⁴² Ova kovanica je smišljena u Velikoj Britaniji pre oko 135 godina. (I.A.-J.A, 2014).

i sve ono što je potrebno privredama koje počinju industrijalizaciju ili koje hoće da se modernizuju. Zahvaljujući tome, nemačka industrija je vidno povećala sopstvenu kokurenciju i dodatno ojačala i učvrstila vodeću poziciju na evropskom i svetskom tržištu. Ključne branše su proizvodnja vozila, mašina i opreme, medicinske merne i regulacione tehnike, hemijska industrija, ali i logistička branša. Globalizacija je podstakla i poslove transporta, skladištenja i raspodele robe. Vodeću poziciju ima i u sektoru hidraulike, pneumatike, mašina za obradu i preradu drveta, teksitla i štampe, pogonskih vozila i njihovih delova, fabrika za obradu metala i valjaonica, mašina za preradu hrane i pakovanja. Nemački rast upotpunjuju IT-tehnologija i biotehnologija. Uz to, sektor usluga nije zanemaren, naprotiv, zauzima značajno mesto, a povukao ga je internacionalni razvoj nemačke industrije. Naime, sektor usluga zauzima izuzetan položaj u trgovini, ugostiteljstvu, saobraćaju, medijima, kreditiranju, uslugama osiguranja, finansijskim uslugama, uslugama posredovanja i preduzetničkim uslugama. U Nemačkoj su investicije u industrijske grane podjednako važne kao i u uslužne delatnosti (Lomiler & Ivanovic, 2011).

GLAVA 4.

RAZVOJ JAPANA – OD RIKŠE DO TOJOTE

*Govoriti apstraktno sasvim je lako,
ali objasniti stvarnost rečima, veoma je teško.
Kjosei (zen učitelj)*

Otkako je Japan postao industrijska sila, postao je i vojnički, pobednički narod⁴³. Ovako je to opisao Fridrih Ziburg: „Od jedne gotovo nepoznate gomile siromašnih ribara i odgajivača pirinča, koji su od neplodnih stena upravo otimali svoju oskudnu ishranu, tako-reći preko noći postala je jedna moderna velika sila, vodeća industrijska zemlja, jedna vojnička država koju ceo svet posmatra sa zavišću ili divljenjem. Postoji li u istoriji čovečanstva još jedan takav trijumf ljudske volje nad prirodom, spoljnim svetom pa i sopstvenom prirodom?” (Ziburg, 1943: 74,138) Japan je krajem XIX veka postao azijska sila, na početku XX veka vojna, a na kraju XX veka ekonomska sila.

Sve do Tokugavinih vremena postojala je velika pokretljivost zanatlija koji su menjali svoja radna mesta kako su želeli. Ova vrsta radnika bila je netolerantna prema rutini, ponosili su se buntovništvom i sposobnošću da svoj rad prodaju tamo gde oni žele. U to vreme su bili organizovani u gilde (*ojakata*), a njihova odanost je bila usmerena na njihov zanat a ne na njihove poslove. S Meidi periodom, stabilnost zaposlenja se javlja kao izuzetno važna i privatne kompanije preuzimaju odgovornost za obuku zaposlenih u primarnim industrijama. Micubiši je jedan od prvih koncerna te veličine koji je 1897. ponudio „atraktivan paket socijalnog osiguranja i penzija u naporu da zadrži svoje radnike.” (Fukujama, 1997: 195). Na

⁴³ Ova glava bi mogla nositi naziv „Poslovna kultura u Japanu – od rikše do Tojote”, aludirajući na osoben način industrijske kulture i filozofije rada u Japanu.

početku modernizacije, malo preduzeće je bilo sinonim za japansku proiozvodnju, a danas su to velike kompanije i krupan kapital. Japan štiti druge azijske države, upućuje ih ka obrazovanju, uči ih privrednom razvoju, teži da zadrži svoju nacionalnu sudbinu u svojim rukama. Sa ekonomskim napretkom Japan se razvio, a industrijski uspjesi su mu dali jedan novi polet, mada nikada nije razvijeno proletersko raspoloženje. Međutim, ono što je još interesantnije i značajnije je japanski duh (*jamato damaši*), koji je toliko osoben i autentičan da se ne može sresti nigde drugde na svetu. Kod Japanaca postoji izražena autentičnost u pogledu njihovog života, ishrane, stanovanja, odevanja, rasonode, brige i osećaja sreće (Ziburg, 1943: 57,79–80,87–88,199). Međutim, Japan se ne može razumeti bez obožavanja trešnjinog cveta⁴⁴, planine Fudži koju posećuju i svog iskrenog i srdačnog odnosa prema prirodi koji se može ovako opisati: „Ono se naglo javlja u perspektivi nekog očajnog kamenitog puta i milioni plašljivih i izmučenih stanovnika velikih gradova, koji ga s pobožnim srcem ugledaju, postaju kao nekom čarolijom opet postojana deca ove prastare ostrvske zemlje, koja je postala na taj način što je kao kaplja pala sa božjeg koplja. U njihovim dušama se tada oslobađa ona snaga koja ih čini sposobnim da svet iznenade pregnućima, žrtvama i naporima kojima nema ravnih. Japanac se neprestano vraća tom životnom izvoru, ratnik zastaje i čuteći posmatra mesec koji se rađa, trgovac obožava prvi sneg, žena radnik savija rascvetalu grančicu u jedan krčag, ministar uzbuđeno osluškuje kreketanje žabe u junskoj noći, seljak ne može da se odvoji od prizora jednog starog jezerceta. U svakom od njih događa se unutrašnje određivanje vrednosti i osećanja, neko tiho uproščavanje. Čovek se iz hiljade raštrkanosti protivprirodnog života vraća natrag ka izvorima. Tradicionalni Japan živi po čisto estetskim načelima.” (Ziburg, 1943: 89). Danas, građani uživaju u životu i dostignućima nacionalne ekonomije i civilizacije, kao što su odlazak u hram, rascvetala grančica u svakoj kući, izletima na mesta gde raste trešnjin cvet, dosta igračaka za decu, pokloni od trske za Novu godinu. Kada se govori o porodici u Japanu, oseća se čvrstina porodice i njeno „najsvetije” mesto kao socijalne ćelije, te je taj model primenjen u industrijskom radu. Tako je sprečeno razvijanje klasne svesti. Čak i

⁴⁴ Trešnjin cvet je simbol japanskog viteštva (Ziburg, 1943: 82).

država crpi svoju važnost iz pojma porodice, zato što je to najjači princip povezanosti. Porodica nije toliko povezana krvnim vezama, koliko slobodno priznatim autoritetom starešine. Svaki čovek je dete dokle god su mu živi roditelji, a roditelji su najviša instanca sve do dana kada smrću odlaze u red božanskih predaka. Muška uloga je dominantna, a žene su nekada bile potpuno potčinjene mužu. Japansku ženu krasi vedra skromnost, ona je štedljiva, uporna, energična, karakteriše je samo ćutanje i predanost. Žena se nalazila u najtananijem životnom krugu, u ljubavi gde je pronalazila svo zadovoljstvo koje je zasluživala njena „lepa i negovana“ priroda. Ona je neotkriveno blago japanske porodice jer daje domaći duh i krvno nasleđe (Ziburg, 1943: 91–92, 100–101, 110). Japanska porodica je stabilna, ali postoji manja čvrstina u smislu tradicionalnih obaveza (Fukujama, 1997: 177).

Primer 3. Napuštanje doma u Japanu

Već skoro pola veka u industrijskim zemljama se vodi debata oko napuštanja roditeljskog doma, kao ključnog događaja koji vodi prelasku mladih u odraslu dob. Tokom šeste i sedme decenije XX veka, odlazak iz kuće bio je povezan sa brakom i odvojenim životom u samostalnom domaćinstvu. Međutim, razlozi odlaska iz „roditeljskog gnezda“ u Japanu imaju niz karakteristika koje su različite od onih u zapadnim zemljama. Jedna karakteristika je da muškarci ranije napuštaju dom nego žene, u proseku godinu dana ranije, a razlozi su brze ekonomske, socijalne i demografske promene u posleratnom periodu. Te promene su urbanizacija, industrijska transformacija, ekonomski rast, unapređenje obrazovanja, odlaganje braka, tranzicija plodnosti, što je dovelo do pada broja novorođenčadi. Jedno istaživanje je pokazalo da napuštanje roditeljskog doma u posleratnom Japanu ima socijalno opravdanje. Na to utiče tradicija porodičnog stabla, te deca mogu ostati sa roditeljima nakon venčanja, ako su naslednici. I u predindustrijskom Japanu, kao i danas, važi da ukoliko su sinovi ili ćerke naslednici nemaju razlog za odlazak iz kuće ukoliko slede tradicionalne obrasce domaćinstva. Proširena porodica se dobro uklapa u moderne aspekte porodičnog života u japanskom društvu, jer je stanovanje skupo, a podrška deci i porodici mala. Izvor: Fukuda, 2009: 634-735, 742-747, 748, 750.

U drugoj polovini XIX veka Japan je doživeo dolazak zapadnih sila, što je značilo mogućnost za usvajanje novih tehnologija, tendenciju ka centralizaciji i modernizaciji. Tada je Japan, iako politički fragmentiran, brzo ujedinjen i modernizovan istovremeno. Japan je tada napravio savremenu državu, dok mnoge države nisu uspele, recimo Kina. Na primer, obe zemlje su bile carske zemlje, pod pritiskom industrijalizacije i modernizacije, kao i spoljašnjim pritiscima i pretnjama. Ipak, jedan od ključnih razloga činile su unutrašnje razlike koje su presudile da Japan uspe da se modernizuje, a Kina ne (pogledati Primer 4). Japan je preuzeo uspešno sprovođenje programa izgradnje i modernizacije države. To je značilo početak održivog rasta. Prelazak iz feudalnog društvenog uređenja i predmoderne ere u modernu eru, vodio je Japan ekonomskim faktorima, a trgovina, tehnologija i stanovništvo bili su vođeni ka rešavanju političkih i konkretnih geopolitičkih problema. Bilo je neophodno pravljenje internog reda u samoj državi, ali i davanje odgovora na spoljne pretnje. Kao prvo, Japan je usvojio evropsku tehnologiju i modernizaciju institucija, kao i savremeni fiskalni i finansijski sistem. Sproveo je program centralizacije i modernizacije zemlje, a japanske elite su to postigle konsenzusom, jer su se usaglasile da se feudalni sistem Tokugava šogunata (1603-1868) zameni centralizovanim, te da se povećaju resursi i time dobije koordiniran odgovor na pretnju zapadnog imperijalizma. U tom periodu postignuto je nacionalno ujedinjenje kao jedan od velikih ciljeva Japana. U Tokugava šogunatu nije bilo centralnog trezora niti centralne armije, već je svaki oblasni gospodar imao svoje administratore, vojsku, poreski sistem, zakonska pravila, neki čak i sopstveni novac. U tom društvu postojale su nasledne društvene klase. Japan je bio fiskalno i vojno fragmentiran. Nagasaki je do 1855. godine bio jedina luka za strane brodove, uglavnom holandske i kineske. Japan je sa SAD-om 1854. godine potpisao ugovor „Incident sa crnim brodovima“ o otvaranju Šimada i Hokađane kao luka za američke brodove, a zatim je nastavljeno sa daljim otvaranjem luka i dozvolama strancima da žive u Japanu. Ipak, četiri oblasna vladara – Sacume, Čošua, Sage i Tosa – formirali su koalaciju i srušili šogunat 1868. godine. Meiđi stil je doveo do političke, ekonomske, obrazovne i vojne reforme, koja je prevazišla vojnu modernizaciju i uvela obavezno obrazovanje od 1872. godine, uvođenja sistema vlasništva nad zemljom i monetarne reforme. Nekoliko

pobuna 1873/1874. godine je delotvorna japanska država efikasno i surovo ugušila. Sledeća veća pobuna bila je pobuna samuraja protiv zabrane nošenja mača i gubitka privilegija, ali je i ona bila potisnuta. Strah Japana da ne bude kolonizovan od SAD naveo je Japance da istraju u modernizaciji. Čak je agenda reforme 1877. godine podrazumevala smanjenje poreza na zemljište na 2,5%, jer je 3% bilo veliki opterećenje za farmere (Koyama, Moriguchi & Sng, 2018: 4–10, 24–25). Socijalno-ekonomski status porodice pretrpeo je značajne promene. Prvo, sa industrijskom transformacijom u posleratnom periodu manje radnika je zaposleno u primarnom sektoru (poljoprivreda, šumarstvo, ribarstvo), a beleži se veliki porast radnika u sekundarnom i tercijarnom sektoru. Drugo, povećan je broj obrazovanih u industriji, uglavnom muškaraca, a visoki profesionalni položaj oca ima pozitivan uticaj na napuštanje kuće dece oba pola, uglavnom zbog školovanja (Fukuda, 2009: 750).

Početu organizovanja privrede u Japanu pre Drugog svet-skog rata prethodile su debate i polemike univerzitetskih profesora i naučnika društvene i ekonomske teorije. Diskutovalo se o istorijskom razvoju, o posebnim karakteristikama kapitalizma u Japanu, o ostatku feudalizma u socijalnoj i ekonomskoj strukturi. Ovim debatama je došao kraj s porastom militarizma, te su debate o liberalizmu i demokratiji okončane 1936–1938 godine, ali kapitalistički način proizvodnje se razvijao i dalje. Zvaničnici japanske države su se bavili tadašnjom fazom kapitalističkog razvoja, problemima koji su doveli do smanjenja slobodne konkurencije, organizovanjem privrede kroz kartelizaciju, kao i važnošću reforme ekonomskog sistema kroz vladinu i kontrolu nacionalne ekonomije. Dakle, japanska vlada je rešenje za socijalne i ekonomske probleme videla u uspostavljanju mera za kontrolu ekonomije. Zakon o važnim industrijskim propisima, implementiran 1931. godine, revidiran je pet godina kasnije i bio je važan za raspravu o organizovanoj ekonomiji u Japanu. Ovu vladinu regulaciju ekonomije ubrzala je vojna ekspanzija u Aziji, a naročito rat sa Kinom (1936), te je nacionalna ekonomija reorganizovana za ratno stanje. Postoje dva pristupa proučavanju organizovane ekonomije, a jedan je analiza razvoja organizovane ekonomije na postojećem stadijumu kapitalizma, dok je drugi istraživanje budućih reformi državne regulacije po pitanju ekonomskih aktivnosti. Japanski intelektualci su upućivali na anglosaksonske ekonomiste,

kao što su Dž. M. Kejns, Džordž Kol (*George Cole*) i Džon Moris Klark (*John Maurice Clark*). Međutim, koncepti o razvoju kapitalizma kreirani u Nemačkoj postali su osnov za razumevanje kapitalizma u Japanu, a naročito su značajni radovi Fridriha fon Lilienfelda (*Friedrich Von Lilienfeld*), Karla Landauera (*Karl Landauer*), Emila Lederera (*Emil Lederer*), Osvalda Lehnika (*Oswal Lehnik*), Ludviga fon Mizesa, Valtera Radenaua (*Walther Rathenau*), Eugena Šmalenbaha (*Eugen Schmalenbach*), Vernerera Zombarta, Adolfa i Maksa Vebera. Jedan od najvažnijih spisa bilo je Zombartovo delo „Budućnost kapitalizma“ (*Zukunft des Kapitalismus*) iz 1932. godine. Ideje iz ove knjige prihvatili su mnogi japanski naučnici jer su pružale uvide u probleme kapitalizma u Japanu tog vremena. Zombartova dela su u Japanu objavljivana ubrzo nakon objavljivanja u Nemačkoj (Osamu, 2001: 174–175).

Do četvrte decenije XX veka razvijena je ideja japanske interesne sfere na celom području Azije. Japanska ekonomija je „okupirala“ industrijska područja u Kini oko Pekinga i Šangaja, Indokini i Maleziji (kaučuk), a holandski Borneo im je bio značajan zbog nafte. Kao krajnje granice bila su uračunata havajska ostrva i indijski potkontinent. Geslo restauracije „Bogata nacija, snažna vojska“ došlo je kada je postalo jasno da je feudalna ekonomska struktura japanskog društva prestala da postoji i kada je uspostavljena kapitalistička industrijalizacija društva. Upravo na industrijskom razvoju, ekonomskom prosperitetu i nacionalnom jedinstvu gradile su se nacionalne države u drugoj polovini XIX veka. Drugi svetski rat je zaustavio industrijalizaciju jer je država prešla na ratni sistem funkcionisanja (Bubanj, 1999: 1–2).

Primer 4. Jedna propuštena modernizacija – Kina

Opravdano se postavlja pitanje kako je Kina u to vreme propustila svoju šansu da napravi savremenu državu. Jedan od razloga je taj što je u Kini bila oslabljena snaga centralne države. Sredina XIX veka za Kinu je značila početak sledećih 100 godina političkih previranja. I u Japanu i u Kini prelomna tačka bila je 1850. godina i prelazak iz predmoderne ere u modernu eru. Program centralizacije i modernizacije Kine bio je skup za nju, te se ona 1912. godine rastrzala između decentralizacije i centralizacije. Sama decentralizacija dovela je do velikih problema kada

se uzmu u razmatranje pitanja odbrane i diplomatije. U japansko-kineskom ratu, Japan je izašao kao pobednik. Kina je platila ratnu odštetu i pri tome izgubila Tajvan. Kina je nakon toga najavila Meiđi stil politike, ali je u toj zemlji postojalo neslaganje vladajućih elita, reformatori su napadani kao izdajice, mnogi su se protivili promeni institucija i praksi. Kina je pokušavala da zadrži stare tradicije i stare institucije. Privredni rast je zabeležen jer su provincije plaćale porez koji do tada nisu. Osim toga, Kina je zaostajala za Japanom u izgradnji železnice. U Kini protivnici modernizacije govorili da „stranci kroz telefonske žice piju krv Kinezima.” Izvor: Koyama et al., 2018: 4-10.

Inače Japan je do kraja srednjeg veka bio pod uticajem Kine i njene kulture i tradicije u svakom pogledu. Sa periodom Meiđi restauracije, Japan je dospeo pod uticaj evropskih zemalja, prvenstveno Nemačke, a potom Francuske i Engleske. Nakon Drugog svetskog rata, on je pod direktnim uticajem SAD-a. U svakoj od ovih epoha postojala je „kulturološka okupacija”, ali je Japan uspevao da stvori i zadrži nešto autentično i svoje. Pri tome, Japan je brzo učio od svojih okupatora i ove uzore je koristio za modelovanje svoje nacije i kulture tokom istorije (Vremeplov: Kapitulacija Japana i kraj Drugog svetskog rata, 2011). Međutim, kada je Japan uvideo da će vesternizacijom biti zaboravljene njihove stare i tradicionalne vrednosti, on se opredelio za simbiozu tradicije i modernizacije. To je bio jedan od pokretača japanske ekspanzije. Sa jačanjem ideje o razvoju, jačala je težnja o dominaciji nad većim delom Azije i Pacifika. Japan se još u XIX veku mogao takmičiti sa zemljama evropskog kolonijalizma. Ubrzana modernizacija stvorila je modernu državnu upravu, paralelno sa tim izgradila je industriju i industrijske odnose, ali i snažnu vojsku i mornaricu. Kada se govori o političkim, ekonomskim i društvenim reformama, one su tekle ubrzano u odnosu na druge razvijene zemlje, ali su imale svoje prioritete. Japan je postao industrijski izgrađena država, ali je zadržao božanski kult cara Hirohita, vojnu strukturu i samurajski elitizam. Kako je postao industrijska država, nije imao dovoljno sirovina i iz tih razloga zaposeo je Tajvan, Koreju, vodio rat sa Kinom 1894–95 i Rusijom 1904–05. Japan se zalagao za revizionizam i preraspodelu kolonija. Tokom

Prvog svetskog rata, kao član Antante, definisane japanske strateške ciljeve motivisao je ekonomski interes. Japan je dobio nekoliko nemačkih pacifičkih poseda (Bubanj, 1999: 1–2).

Kapitulacija Japana. Period Drugog svetskog rata, bio je izuzetno težak za Japan, a završio se porazom. Tako je na palubi ratnog broda „Misuri” u Tokijskom zalivu potpisana безусловna kapitulacija. Potpisali su je predstavnici japanske vrhovne komande i predstavnici američkih vojnih snaga. Time je okončan Drugi svetski rat u Aziji. Do kapitulacije su doveli učestali porazi i vojna nadmoć SAD, objava rata SSSR-a Japanu, kao i uništenja Hirošime i Nagasakija atomskim bombama od strane SAD-a i, najposle, iskrcavanja američkih trupa u Tokijski zaliv. Tako se Japan našao pod okupacijom Sjedinjenih Američkih Država. Poraz Japana u Drugom svetskom ratu uzrokovalo je nekoliko strateških i vojnih manjkavosti. Naime, uprkos prvobitnom uspehu koji je trebao da obezbedi apsolutnu premoć Japanu, postojala je 1942. godine prevelika raširenost kopnenih vojnih snaga po celom području jugoistočne Azije, a kada je neprijatelj napao Japan, on nije bio u mogućnosti da odbrani sve svoje pozicije. Japan je imao još jedan problem, a to je nedostatak nafte koja je bila potrebna ratnoj mornarici, jer su ratni brodovi trošili mnogo nafte. Nekoliko uspešnih akcija, veliki broj vojnika i dobra snabdevenost opremom doveli su do toga da su SAD od 1942. do 1944. godine uništile glavni deo japanske ratne mornarice, kao i ratno vazduhoplovstvo, čime je bio otvoren put ka potpunoj opstadi Japana od strane okupacionih snaga⁴⁵. U tom ratu sa SAD-om, koji je imao specifičan karakter, pobednik bi bio samo onaj koji bi totalno vojno uništio neprijatelja. Japan je vojni kolaps doživeo 1943. godine, a već 1944. američki vojnici su mogli da fotografišu japansku obalu pomoću teleskopa, toliko su joj se približili. Pacifički rat u kojem je Japan učestvovao činio je kombinaciju pomorskih (mornaričkih) i vazdušnih (avijacijskih) snaga i modernih strateških principa ratovanja (Bubanj, 1999: 1–2).

⁴⁵ Vojna mornarica je bila uništena ostali vojni resursi iscrpljeni i, kao takav Japan je prestao da bude faktor opasnosti za neprijatelja. Opsadom japanskih ostrva zadat je poslednji udarac Japanu. (Odak 2017).

Slika 2: General Makartur Daglas (McArtur Douglas) potpisuje kapitulaciju Japana



Izvor: Vojni muzej „Les Invalides”, Pariz, Francuska, 14. 11. 2018.

Fotografisala: dr Marijana Maksimović.

Suočavajući se 9. avgusta sa napadom SSSR-a u Mandžuriji i napadima SAD-a, Japan nije više mogao da se bori sa tako dva velika protivnika i morao je da kapitulira. Car je objavio kapitulaciju, govoreći o strahovitim i pogubnim posledicama bačenih atomskih bombi. Tokom agonije poslednjih dana pred kapitulaciju, u samoj japanskoj vojsci postojale su frakcije za mir i frakcija za nastavak rata, koja je još uvek gajila nadu da će moći da se odupre neprijatelju. Prevagnula je mirovna opcija, kada već više nije bilo nikakvih mogućnosti za borbu (pogledati prilog 2) (Odak, 2017).

Primer 5. Uloga SSSR-a u Japanu 1945. godine

Iako je SSSR na čelu sa Staljinom zvanično objavio obnovu Sovjetsko-japanskog pakta o neutralnosti, od 13. aprila 1945. godine nezvanično je pojačavao sovjetske snage na Dalekom istoku. Time je želeo da izvuče što veće koncesije od Japana i ojača svoju pregovaračku poziciju. Japanski ministar spoljnih poslova Šigenori Togo poslao je Naotakija Satoa, ambasadora u Moskvi, da poseti Molotova i ispita raspoloženje Sovjeta prema Japanu. Molotov ga je ubeđivao da je SSSR-u dosta rata i da imaju dosta

domaćih problema kojima se moraju posvetiti. Ta proračunata igra je imala za cilj, pored otkazivanja Pakta o stabilnosti, izbegavanje provociranja Japanaca i paralelno pripremanje sovjetskog vojnog angažmana. Ambasador Sato je prozreo namere SSSR-a i ruske „dobre namere“ nazvao iluzijom. Uprkos tome, iz njegove zemlje mu je naređeno da nastavi mirovne medijacije i prihvati obećanu nagradu SSSR-u. Najposle se pokazalo da je bio u pravu, te je izvestio svoje ministarstvo spoljnih poslova da nema nikakve šanse da Sovjetski Savez stane na stranu Japana. Japan je bio obuzet pregovorima koje je vodio, pa je propustio da stupi u diplomatsku i direktnu vezu sa Saveznicima preko Berna, Bazela, Vatikana, Stokholma ili neke druge neutralne lokacije, dok je za tako nešto još postojala šansa. Staljin je to iskoristio i priključio se dalekoistočnom sukobu. SSSR je objavio rat Japanu i napao Mandžuriju 9. avgusta 1945. godine, čime je, nakon šest godina mira, obnovljeno neprijateljstvo SSSR-a i Japana. Napad Sovjeta je bio toliko snažan da je od 850 japanskih branitelja za dva dana poginulo 650. Car Hirohito je naredio svom ratnom veću da ponovo razmotri odluku o predaji i uskoro je usledilo glasanje o predaji. Ipak, u februaru 1945. godine, Staljin (Иосиф В. Д. Сталин), Ruzvelt (F. D. Roosevelt) i Čerčil (W. Churchill) su u letovalištu Jalta na Krimu odlučili o kraju Drugog svetskog rata i kako će izgledati nova geopolitička svetska scena, kao i kako će nastaviti rat protiv Japana. SSSR je trebalo da zarati sa Japanom najviše tri meseca po kapitulaciji Nemačke. Staljinu je odgovaralo da sporovede čvrst sovjetski interes, jer mu je obećano: 1.) očuvanje statusa quo-a u Mongoliji; 2.) obnavljanje nekadašnjih ruskih prava, izgubljenih 1904. godine ratom protiv Japana: a) vraćanje južnog dela Sahalina s okolnim ostrvima; b) internacionalizacija trgovačke luke Dairen uz očuvanje prvenstvenog sovjetskog interesa; c) iznajmljivanje Port Artura SSSR-u; d) istočnokineska i južnomandžurijska železnica pod zajedničkom upravom sovjetsko-kineske kompanije uz očuvanje sovjetskog prvenstva i uz opstajanje kineskog suvereniteta u Mandžuriji; i 3.) predaja Kurilskih ostrva SSSR-u. Ovim je sva lukavost Staljina došla do izražaja i zaštitila ga od odredaba Deklaracije iz Kaira i Atlantske povelje. U korist mu je išao i uspeh Crvene armije u Mandžuriji, koji je naterao Kineze

na brze nagodbe, Staljin se odrekao Maovih komunista i podržao Čang Kaj Šekove nacionaliste kao legalne i legitimne jedinice kineske vlasti. Izvor: Odak, 2017.

Tadašnji japanski car Hirohito, koji je prema Ustavu iz 1889. godine definisan kao „nepobediv“ i „svet“, bio je „božanska osoba.“ On je bio oličenje same suštine japanske države, ali je njegova suštinska moć bila samo na papiru. Car se nalazio „na samom vrhu piramide moći – sva zakonodavna, izvršna i sudska vlast proizlazila iz njegove (božanske) prirode, a bio je i vrhovni zapovednik oružanih snaga, autoriteta jačeg od Kabineta, odnosno (kasnije) Veća. U stvarnosti, što se političke moći tiče, car je bio jedva nešto više od figure... Odluke su 'u ime cara' donosili visoki zvaničnici, dok ovaj nije imao mogućnost uticaja na usvojene politike...“ Velikom važnošću vladara manipulirali su i militaristi tokom dužeg vremenskog perioda. Izlaz iz ovakve situacije došao je sa poslednjim mesecima rata; od cara Hirohita je traženo da spase carsku kuću i da očuva figure cara. Hirohito je prekinuo tradiciju odvojenosti cara od politike i direktno se uključio u donošenje bezuslovne kapitulacije Japana, u saradnji sa okupacionim snagama SAD. Careva „sveta odluka“ o „japanskoj svetoj zemlji“ pomogla je da narod shvati neophodnost kapitulacije, ali i prevaziđe „gordijev čvor nefunkcionalnosti podeljene vlade.“ To je ujedno značilo da je došlo do odricanja od carskog trona kao svetog. Nakon toga su usledili pregovori o primirju. U leto 1945. godine Japan se našao u bezizlaznoj situaciji. Pored toga što mornarica i vazduhoplovstvo nisu postojali, industrija je bila uništena bombardovanjem, gradovi su bili opustošeni i osiromašeni, obustavljen je pomorski saobraćaj zbog ratnih podmornica, a rezervi nafte je bilo samo za oko mesec dana. Amerikanci nisu hteli da žrtvuju svoje vojnike za invaziju Japana, te su odlučili da 6. avgusta 1945. godine bace nuklearnu bombu na Hirošimu, čime su ubili 60-70.000 ljudi. SSSR je već 8. avgusta objavio rat Japanu, a 9. avgusta usledio je drugi udar atomskom bombom na Nagasaki, kada je ubijeno još 40.000 ljudi. Car Hirohito se oglasio 15. avgusta na radiju i ceremonijalnim glasom objavio kapitulaciju. Državni udar predvođen ratnikom Katanakom je propao, te je SAD ubrzo započela okupaciju Japana (Kapitulacija Japana nakon pada druge atomske bombe, 2015).

Primer 6: Japanski car Naruhito

Japanski car Naruhito (sin dotadašnjeg cara Akihita) preuzeo je 1. maja 2019. godine vladavinu od svog oca i time postao 126. car. Sa njim je počela nova era zvana Reiwa, koja znači mir i harmoniju (božansku). Car je "Simbol države i jedinstva naroda", ali i vođa Šinto religije. Danas, 75 godina od bačenih atomskih bombi na Hirošimu i Nagasaki, japanski car Naruhito, unuk japanskog cara Hirohita koji je priznao kapitulaciju, izrazio je duboko kajanje zbog uloge Japana u Drugom svetskom ratu, sa nadom da se to nikada više ne ponovi. Pored vladarskih dužnosti, on želi da održi živu uspomenu na Drugi svetski rat i time svest nacije održi budnom, baš kao što je radio i njegov otac. Takođe, želi da nastavi da neguje stil vladavine blizak narodu, kao i njegov otac koji se sretao sa žrtvama katastrofa i socijalno ugroženima. „Obećavam da ću uvek misliti o narodu i približavanju njemu, da ću ispunjavati svoje dužnosti, kao simbol japanske države i jedinstva japanskog naroda, u skladu sa Ustavom“, izjavio je Naruhito posle ceremonije ustoličenja. On je još izjavio: „Što se tiče prirode carskog bića, princip je da sa narodom delimo radost i bol, od srca do srca.“ U svom prvom obraćanju narodu, rekao je: „Iskreno želim da naša zemlja ruku pod ruku sa drugim stranim zemljama traga za svetskim mirom i većim razvojem.“ Japanski car Naruhito je nastavljao tradicije i institucije „Teno“, što znači „nebeski vladar.“ U Japanu ga oslovljavaju kao „Njegovo veličanstvo car“ ili skraćeno, "Njegovo veličanstvo" ili "Vladajući car." Oženjen je princezom Masako i ima ćerku Aiko, princezu Toši. Tim povodom oglosio se premijer Japana Šinzo Abe, koji je rekao da se Japan ugleda na svog cara, te će ostati ponosan, miran i prepun nade. Izvori: Car Naruhito: Kajanje zbog uloge Japana u II sv. ratu, 2019; Sve o novom japanskom caru Naruhitu, 2019; Car Naruhito: Biću simbol japanske nacije, 2019.

Kada se Drugi svetski rat završio, uspostavljen je novi međunarodni poredak kojim je podvučena suprotnost Istoka i Zapada. U Japanu su ekonomsku politiku sprovodile savezničke snage u cilju demokratizacije, stabilizacije i liberalizacije društva⁴⁶. Posleratne

⁴⁶ U posleratnom Japanu, Vrhovni zapovednik savezničkih snaga (SCAP-Supreme

reformе su imale za cilj demokratizaciju Japana, na političkom i ekonomskom planu. Savezničke snage su verovalе da je ekonomska moć koncentrisana u jednom manjem broju kompanija i finansijskih institucija, koje su, u nedostatku demokratskih snaga kao što je sindikat, zapravo bila sedište militarizma. U tu svrhu, rasformirani su zaibatsu, veliki konglomerati kompanija i banaka, a kao najmoćniji među njima izdvajali su se Mitsui, Micubiši, Sumitomo i Jasuda. To su bile reforme ekonomske demokratizacije. Zatim je 1947. godine donet čitav set zakona, nakon čega su usledile poljoprivredna reforma, reforma obrazovanja i reforma tržišta rada. Donošenjem Zakona o prilagođavanju radnih odnosa i Zakona o standardima rada legalizovani su sindikati i radnički pokreti. U cilju obezbeđivanja tržišne konkurencije i transparentnosti uvedena su pravila u američkom stilu (Otsubo, 2007: 13–19). Japan je trebalo krajem 1948. godine da sprovede program ekonomske stabilizacije. Zbog toga je u Japan u februaru 1949. godine stigao bankar Džozef Dodž (*Joseph Dodge*), predsednik banke u Detroitu, kao specijalni ambasador i finansijski savetnik. Njegov program ekonomske stabilizacije se zvao Dodžova linija („*Dodge line*”), a osnovu je činilo smanjenje ponude novca s ciljem da se inflacija stavi pod kontrolu. Budžet je trebalo da bude izblansiran sa suficitom, kako bi se kontrolisala ukupna potražnja. Zahvaljujući tome, 1949. godine došlo je do zaustavljanja budžetskog deficit i cene su stabilizovane. Međutim, smanjenja je novčana masa, što je dovelo do nagomilavanja proizvoda u industriji, nezaposlenosti i zato je Dodžova linija nazvana „recesionom linijom.” Jedna od stavki Dodžovog plana bilo je ujednačavanje kursa od 360 jena za 1 dolar i u tu svrhu ukinuta je subvencija na ugalj. Ovim merama je bila pogođena automobilska industrija u pogledu cena (podizale su se kontrolisane cene materijala, a kontrolisane cene vozila su ostale iste) i u pogledu smanjenja radnih mesta, pa su, recimo, Tojota i Nisan bili pogođeni sporovima o radu (Dodge Line Recession and liberalization of vehicle production and sales, 2020). Zakonom o javnim finansijama iz 1947. godine zabranjeno je izdavanje državnih obveznica. Zatim, u skladu

Commander of Allied Powers) bila je Amerika, iako je SCAP činilo trinaest zemalja, uključujući Veliku Britaniju i Sovjetski Savez, a politike usvajanja okupacije su uglavnom usvojene i planirane od strane Sjedinjenih Država), čiji je prvi cilj bio demilitarizacija i demokratizacija Japana. General MekArtur (SCAP) nije zatražio da promoviše ekonomski oporavak Japana (Hamada & Kasuya, 1992: 7).

sa Dodžovom linijom, poštanske tarife kao i cene na nacionalnim železnicama uveliko su povećane. Da bi smanjio američku pomoć, Dodž je preporučio da državni budžet bude uravnotežen pooštavanjem naplate poreza i smanjenjem troškova. Da bi motivisao samopouzdanje poslovnih firmi, preporučio je da se ukinu cenovne diferencirane subvencije i da domaćinstva plaćaju mnogo viši porez. U isto vreme je podstakao štednju. Kao rezultat Dodžove linije, cene na crnom tržištu su naglo pale, ukinuta je kontrola robe i kontrola cena, a povećanje produktivnosti bilo je veliko. Stopa štednje domaćinstava pokazala je značajan porast. Proces oporavka bio je postepen, iako su uspostavljanje fiksnog kursa i oporavak budžeta ostvareni prilično brzo. Kontrola cena je i dalje trajala neko vreme. U međuvremenu, cene crnog tržišta i cene slobodnog tržišta smirivale su se viškom budžetskih politika, a zvanične cene su povećane. Postepeno je bilo moguće da vlada ukine kontrolu cena na većini roba. Prema fiksnom kursu, izvoz se uveliko povećao tokom prve polovine 1949. godine i praktično se udvostručio do kraja te godine (Hamada et al., 1992: 25–26). Što se tiče politika protiv inflacije, tih dana postojala su oprečna mišljenja. Ono što treba naglasiti je da precenjen devizni kurs može prevazići jaka konkurencija domaćih kompanija i snažna međunarodna potražnja. Uspostavljena kontrola bila je zasnovana na tržišnom mehanizmu. Uticaj Dodžovog stabilizacionog plana na japansku ekonomiju može se sumirati na sledeći način. Iako je industrijska proizvodnja 1949. godine porasla za 25% u odnosu na prethodnu godinu, potražnja nije odgovarala ponudi, što je dovelo do nagomilavanja zaliha, spore potražnje radne snage i bankrota, ali najposle Dodžov stabilizacioni plan je postigao sjajne performanse u pogledu inflacije. Ovaj visoki porast cena (posebno proizvodne robe) objašnjava se činjenicom da je usvojen sistem jedinstvenog kursa i da je ukinuto subvencionisanje sistema prilagođavanja cena. Jaz između tržišnih i zvaničnih cena takođe je znatno smanjen. U toj situaciji, opozicione stranke su zahtevale reviziju i zaustavljanje Plana, ali vlada je to odlučno odbila i sprovela stabilizacioni plan do kraja (Sadahiro, 1991: 5–7).

Američka vojna vlada pod generalom Daglasom MekArturom (*Douglas McArthur*) upravljala je zemljom od 1945. do 1952. godine. Kada se SAD povukla 1952. godine, ostavila je uspostavljen američki sistem korporativnog upravljanja, isti onaj koji je bio u SAD posle Nju dila (*New Deal*). Većina japanskih korporacija bila je u privatnom

vlasništvu, a njima su rukovali profesionalni menadžeri (*Sarariman*). Nakon toga, razvile su se nove korporacije - Honda, Soni, Sanio i mnoge druge – koje su u narednim decenijama postale globalni lideri (*Me-hrotra*) (Morck & Yeung, 2017: 17).

Zatim je usledio period brzog rasta i dualne strukture japanske ekonomije, čime je došlo do proširenja potražnje – proširenja proizvodnje – povećanja prihoda – širenja potrošnje – daljeg povećanja prihoda – povećanja štednje – rasta investicija i proširenja proizvodnih kapaciteta. Time je povećan životni standard građana, privredni rast je bio nešto iznad 9%, a počeo je da raste pritisak industrijskih zemalja na japansku vladu da otvori svoje tržište. Tako je 1960. godine usvojen sveobuhvatni plan za liberalizaciju spoljne trgovine, te se izvoz pojavio kao pokretač privrede. Tržište je otvarano postepeno i strateški, korak po korak. Naime, proizvodi koji su zahtevali kapital i tehnološku modernizaciju suočili su se sa elastičnošću tražnje (povećana je elastičnost prihoda). Kao posledica toga, došlo je do promene strukture japanskog izvoza, a u pozitivnim prilagođavanjima prednjačile su tekstilna industrija, koja se pretvorila u višenacionalnu modnu industriju, a hemijska industrija je sa proizvodnje đubriva prešla na (fine) hemikalije. Zatim, cement i srodne industrije prešle su na proizvodnju (fine) keramike. Smanjena je proizvodnja uglja, brodogradnja je beležila pad, kao i proizvodnja aluminijuma posle prve naftne krize. Sa makro nivoa, od 1965. godine, izvoz i poslovne investicije postali su pokretači privrednog rasta, te je tako došlo do podsticanja inovacija i rasta produktivnosti u japanskom proizvodnom sektoru. Sa ovim je došlo do socioekonomske transformacije, a promene su se dogodile na tržištu rada, od prekomerne ponude do nestašice radne snage, a zarade su povećane čak i u neproductivnim sektorima i manjim preduzećima. Došlo je do promena u ponašanju potrošača, dogodila se takozvana „revolucija potrošača“, a u japanskom društvu dominirala je srednja klasa. Razvijala se ekonomska infrastruktura otvaranjem 1964. godine brzog voza (metka) između Tokija i Osake i izgradnjom 1965. godine superauto-puta od Komakija (blizu Nagoje) do Nišinomija (kod Koba). Automobilska industrija je beležila rast proizvodnje i samo dodatno pozitivno doprinosila ovom uspehu. Tada je zaživelo socijalno osiguranje i

ustanovljen nacionalni penzioni sistem, a javno penzijsko i zdravstveno osiguranje proširilo se na sve ljude, i one koji rade i one koji ne rade. Ipak, u svemu tome bilo je značajnih distorzija, a to su kašnjenje u razvoju životne infrastrukture, urbana prenaseljenost, kao i depopulacija sela i degradacija životne sredine povećanjem zagađenja vazduha. Kao elementi tržišnog sistema u japanskom stilu i razvoja japanske industrije ističu se dugoročno zapošljavanje i srodne prakse, a to su interna obuka, dominantna uloga bankarskog sektora u korporativnim finansijama direktnim finansiranjem, kontrolom upravljanja od strane menadžera iz bankarskog sektora, umreženog udela kompanija, bliskog odnosa vlasti i poslodavaca. Jedni smatraju da razlozi za ovo leže u tradicionalnoj kulturi Japana, dok drugi smatraju da ovo potiče iz vremena pre Drugog svetskog rata, te da je samo prilagođeno (Otsubo, 2007: 13–19, 23, 33).

Tabela 2 : Periodizacija posleratne japanske privrede, stope rasta, kurs jena i nivo dohotka

No	Pod periodi posleratnih godina	BDP/stanovništvo	Kurs ¥/\$	Stopa rasta (%)
1	1945–1952: Period okupacije	\$380	¥360	5,0
2	1952–1960: Period rekonstrukcije	\$780	¥360	9,2
3	1960–1970: Period brzog rasta	\$ 966	¥360	10,4
4	1970–1980: Period šoka	\$4,789	¥217	5,2
5	1980–1990: Period internacionalizacije	\$14,387	¥141	3,8
6	1990–2000: Period reforme	\$32496	¥110	1,1
7	2000–2010: Period globalizacije	\$53,581	¥85	0,65

Karakteristike	Nivo dohotka	Subperiodi regionalnog razvojnog plana
3D* politike i liberalni sindikati	\$ 500	1945–55. Razvoj resursa
Oporavak	\$ 1.000	1955–60. Izgradnja industrijske baze
Plan udvostručenja dohotka	\$ 3.500	1960–72. Otklanjanje regionalnih gepova
Naftni šok, Niksonovi šokovi	\$ 10.000	1972–77. Preorijentacija korišćenja zemljišta
Slobodna trgovina	\$ 20.000	1977–87. Stvoriti stabilnost stanovanja
Globalna, regionalna slobodna trgovina	\$ 30.000	1987– Preseljenje sa multi-polar

Izvor: Schinichi, 2016: 42, 104 i 111.

Kratko rečeno, praksa na tržištu rada postala je zapošljavanje na dugi rok, takozvano doživotno zaposlenje, te je na osnovu staža dolazilo do povećanja plata i napredovanja. Uz ovo ide obuka na radnom mestu, sindikati radnika organizovani na nivou kompanija, akumulacija veština i tehnologija specifičnih za određenju kompaniju, prenos veština između radnika, uvođenje novih tehnologija, manje potrebe za nadgledanjem radnika, manje transakcionih troškova usled otpuštanja i zapošljavanja novih, i sve to je nazvano „praksa zapošljavanja u japanskom stilu.” Svi novozaposleni su imali jednake šanse, sporo su napredovali, ali su imali aktivnu konkurenciju između sebe. Sistemske prednosti su bile visok moral radnika, kooperativno ponašanje između radnika, pozitivan stav prema kompaniji, ulaganje u ljudske resurse i ulaganje u tehnološke inovacije. Prednosti sa mikroekonomskog stanovišta su bile prevazilaženje teškoća koje su povezane sa sposobnostima, etikom radnika, promovisanje vere radnika u kompaniju kroz „ugled” na tržištu, olakšavanje prenosa veština između radnika i rešavanje sukoba unutar firmi putem pregovora. Ovim je početkom osme decenije XX veka japanski proizvodni sektor uspeo da se suoči sa oštrom globalnom konkurencijom takozvanih zapadnih, ali i azijskih zemalja. Od tada Japan teži da maksimizira i poveća stopu produktivnosti. U hodu je zadržavano ono što funkcioniše, a menjano ono što ne funkcioniše, a prakse ljudskih resursa su postale efikasnije. Međutim, usled promene na strani konkurencije došlo je do pritiska da se ovakav sistem zapošljavanja promeni. Naime, Keirecu, mrežni sistem dobavljača, se promenio (priroda zavisnosti kompanija usled tehnološkog razvoja – nabavljaju se delovi izvan keirecu jer su isplativiji) usled sposobnosti novih dobavljača da razviju nove proizvode, mada on i dalje opstaje jer se transformisao u tržišno orijentisani sistem poslovanja. U međuvremenu su ojačale i korporativne finansije u Japanu. Iz ovoga je jasno da se tržišni sistem u japanskom stilu sastojao od: 1. Sistema dugoročnog (doživotnog) zapošljavanja - *Nenko*, obuke na radnom mestu i sindikatima unutar firme; 2. Bankarskog sistema; 3. Korporativnog upravljanja menadžera koje su birali zaposleni; 4. Korporativne grupe koja je objedinjena unakrsnim udelima; 5. Dugogodišnjih trgovinskih odnosa između proizvođača i distributera – keirecu, i dugoročnih

odnosa između vlade i poslovnog sektora. Glavne promene ovakvog stila, usledile su zbog promena u industrijskoj strukturi i promena poslovnog okruženja usled unapređenja informacione tehnologije i telekomunikacija, što je uslovalo fleksibilnije i blagovremeno upravljanje transakcijama. Zatim, promene su izazvane i tekućim procesom globalizacije i velikom konkurencijom, zatim starenjem stanovništva i radne snage, kao i usled promena u ljudskim vrednostima⁴⁷. Ovi glavni izazovi za tržišni stil japanskog „modela” ipak upućuju na korišćenje prednosti tradicionalnog japanskog sistema, ali i na manje vladinih intervencija (Otsubo, 2007: 38, 41, 52; Fukujama, 1997: 190). U periodu brzog rasta od 1945. do 1972. godine navodi se deset podsticajnih faktora i oni su prikazani u Tabeli 3.

Tabela 3. Faktori rasta

Br.	Faktori povoljni za brz rast	↕↗
1.	Visoka stopa akumulacije kapitala	↘
2.	Visoka sklonost štednji	↑
3.	Vredna, dobro obučena radna snaga	↘
4.	Brz rast produktivnosti u poljoprivredi	↘
5.	Pozajmljena i poboljšana tehnologija	↘
6.	Odgovarajući izbor industrijske strukture	↑
7.	Sposobne birokrate kooperanti privatnog biznisa	↑
8.	Grupna lojalnost japanskih zaposlenih	↘
9.	Pozitivne uloge banaka i bliska saradnja sa privatnim kompanijama	↘
10.	Politička stabilnost	↘

Izvor: Schinichi, 2016: 43. Strelice pokazuju pravac njihovih promena

Ukratko, jednom uspostavljena funkcionalna mreža konkurentskih firmi zahteva stalno poboljšanje produktivnosti i tada privreda ostvaruje visoke prihode i može da dostigne razvijene ekonomije. Rast produktivnosti proizvlazi iz inovacija i alokacije, tj. usmeravanja kapitala za nadmetanje inovatora. To su svojevremeno bili, na primer, Honda i Soni (Sony), koji su uz pomoć sopstvenih inovacija povećavali produktivnost i time i japanski privredni rast, postajući globalni lideri. Japan je u Aziji bio prva ekonomija sa visokim prihodima (Morck i dr.,

⁴⁷ Ovde bi se pre moglo reći da je došlo do promene životnih prioriteta nego samih vrednosti.

2017: 6–7). Japanski uspeh u industrijskim odnosima zasnovan je na tri stuba (doživotno zapošljavanje, plata zasnovana na seniorstvu i sindikati na nivou preduzeća) koja su podržana njihovim prožimanjem. Kasnije je došao institucionalni pristup, a najposle tržišna konkurencija u ekonomiji i rešavanje sukoba na nivou društva i politike. Japanske karakteristike proizašle su iz racionalnih reakcija ili izbora ekonomskih jedinica u kontekstu industrijskog rasta. Paternalistički stav u kompaniji ispoljen je kroz pet aspekata: volim svoju kompaniju, srećan sam što radim, posao za ceo život, uspeh u grupi i skromni menadžer. Ovome doprinose i krugovi kvaliteta koji pojačavaju grupni identitet. Međutim, OECD nagoveštava da postoji i četvrti stub u japanskim industrijskim odnosima, a to su društvene norme unutar preduzeća. Jedinstvo prilikom odlučivanja (*nemavashi*) znači da se održava neformalni sastanak malog broja menadžera kako bi se dobila saglasnost svih pre plenarnog zasedanja. Zatim sledi sistem „ringi” od strane velikog preduzeća ili neke vladine organizacije i ovo su stilovi odlučivanja „od dole prema gore.” Kulturne karakteristike su povezanost sa kompanijom i u slučaju venčanja i sahrana, zatim homogenost društva, uticaj budizma (zena) i konfučijanizma u radnim odnosima (International Business Between Japan And Germany Management Essay, 1970).

Uspostavljena su osnovna prava radnika. Zakonom o sindikatu (1945) utvrđeno je pravo radnika da organizuju sindikate; Zakon o standardima rada (1947) propisao je minimalne zahteve za radne uslove koji su ponekad bili teški, posebno za žene i maloletnike; i Zakonom o prilagođavanju radnih odnosa (1947) utvrđen je način na koji se radni sporovi moraju rešavati pregovorima, sporazumima i eventualno štrajkovima. Ohrabren zakonodavstvom, broj sindikata se ogromnom brzinom povećavao. U poređenju sa oko pet stotina sindikata koji su postojali 1945. godine, broj sindikata je premašio dvadeset tri hiljade 1947, a trideset tri hiljade 1948. godine. „Sporovi i štrajkovi su se odvijali prilično često i proizvodni procesi su bili ozbiljno poremećeni u mnogim firmama. Konfuzija je pojačana neiskustvom u domenu rada i upravljanja. Međutim, pacifizam je omogućio japanskoj ekonomiji da se oslobodi velikih vojnih rashoda.” (Hamada & all, 1992: 9–15). U Tabeli 4. date su jedinačine koje se odnose na društveno-političke veze u razvoju i izgradnji nacija.

Tabela 4. Jednačine društveno-političkih veza u razvoju i izgradnji nacije

Nezadovoljstvo ljudi = (materijalna potreba) / (nivo potrošnje)
Društvena nepravda = (nezadovoljstvo ljudi) / (dohodovna jednakost)
Političko nezadovoljstvo = (socijalna nepravda) / (mobilnost društvenih klasa)
Politička nestabilnost = (političko nezadovoljstvo) / (politička participacija)
Politička kriza = (politička nestabilnost) / (snaga političkih uverenja)

Izvor: Schinichi, 2016: 80.

4.1. Teoretičari japanske obnove

Modernizaciju japanskog društva i restrukturiranje industrije (podela industrije od strane vlade – *gioka*) pratile su mnoge kritike. Istorijski posmatrano, uvek je postojala intervencija vlade koja je uticala na ekonomski razvoj. Naime, mudro odabrana intervencija je postojala i tokom Meiđi perioda i tokom Šova perioda. Zbog korišćenja termina „državna intervencija“, „upravljana ekonomija“ ili „razvojnost“ može se učiniti da je ekonomski liberalizam stran modernoj ekonomskoj misli u Japanu. Međutim, istina je drugačija, jer je baš ekonomski liberalizam podstakao Japance da se otrgnu pasivnoj feudalnoj kontroli, da se uključe u industrijalizaciju.

- a) Prvi pravi liberal bio je **Fukuzava Ikiči** (*Fukuzawa Yukichi* 福澤諭吉 1835-1901), koji je predvodio Meiđi „prosvećenje.“ Zapravo, on je na učenjima zapadne političke ekonomije shvatio šta znači nezavisnost pojedinca i zalagao se za slobodnu konkurenciju. Međutim, uočivši nesklad između jakih i slabih nacija, odnosno razvijenih i onih koje kasne u razvoju u međunarodnim odnosima, shvatio je da sklad ne može doći sam od sebe, te je predložio zaštitnu politiku u međunarodnoj trgovini⁴⁸. Nadalje, Fukuzava je tvrdio da je nacionalna nezavisnost u stvari civilizacija po sebi, a bez civilizacije se ne može održati nacionalna nezavisnost. Po Fukuzavi, suština civilizacije je „napredak

⁴⁸ Tada je postojao još jedan liberal u Japanu, a to je Tagučići Ukiči (*Taguchi Ukichi* 1855–1905), koji se protivio ovom Fukuzavinom stavu.

inteligencije i vrlina naroda." Iz tih razloga, po njemu, Japan je čekao težak rad na razvoju proizvoda, kako bi se mogli izjednačiti sa zapadnjacima. On se zalagao za „srednju klasu“ koja bi na osnovu „inteligentnih sila“ vodila japansko društvo, te bi se tako došlo do ravnoteže snaga. Ovde je važio princip podele rada, gde vlada treba da formira zakone i javne politike zarad nacije, a preduzetnički privatni sektor će ih dalje podržavati saradnjom i sopstvenim inicijativama. Sasvim je bio svestan da socijalne politike prate određeni problemi koji se reflektuju i na industriju (Yagi, 2004).

Na putu od socijalne politike do socijalne ekonomije i industrijalizacije nacije, Japan je pronašao model u Nemačkoj, u kojoj je ujedinjenje i modernizacija počela gotovo u istom periodu kao i Međi restauracija. Tako su Japanci iz nemačkog modela (na)učili koncept administrativne birokratije i socijalne politike. Uticaj nemačkog modela bio je toliko jak da je prvo akademsko udruženje japanskih ekonomista (*Udruženje za proučavanje socijalne politike: Shakaiseisakugakkai*) formirano kao minijatura replika nemačkog Udruženja za socijalnu politiku. Fukuzava je u svom učenju prihvatio principe Alfreda Maršala (*Alfred Marshall*) oko modela „ekonomije cena“, ali je nameravao da prihvati i izgradi „ekonomiju blagostanja“ i tako se pozabavio društveno-ekonomskim razvojem. On je radničke pokrete smatrao konstruktivnim elementima ekonomskog društva kao „prava na život“ i promocije socijalnih institucija. Neki od njegovih postulata, poput „ekonomije blagostanja“, dugo posle njega su ostali nerazvijeni (Yagi, 2004). Međutim, kada se razmišlja o ekonomskoj i društvenoj teoriji kroz institucionalizam, evolucionizam i komunitarizam, nastale u istorijskim školama srodnog tipa, on se može pronaći kod japanskih autora. Naime, u drugoj polovini XIX veka, nakon otvaranja zemlje, Japan je intenzivno uvodio socijalne institucije, ideologiju, nauku i tehnologiju iz zapadnih zemalja kao što su Nemačka, Francuska, Velika Britanija i Sjedinjene Američke Države. Tokom izgradnje nacije, Japan je svoj Ustav i državne institucije osnivao po ugledu na Nemačku, a prvi nacionalni univerzitet, *Tokyo Imperial University*, koji je imao veliki ugled i uticaj, ugledao se na nemački obrazovni sistem. Kroz to je japanska akademska javnost uspostavila posebnu vezu sa kolegama iz Nemačke, ali nije

zapostavila i druge uticaje. Još od tog vremena nemački ekonomisti uživaju poseban ugled na japanskom univerzitetu. Od tada japanski ekonomisti aktivno prate razvoj ekonomske misli u Nemačkoj. U to vreme u Nemačkoj bila je aktivna istorijska škola, koja je delovala na japanske intelektualce kroz ekonomiju državnih intervencija i socijalne politike. Pozivali su se gostujući profesori iz Nemačke, slali su se mladi naučnici na nemačke univerzitete, prevođena su dela klasičnih nemačkih knjiga o ekonomiji. Nakon Drugog svetskog rata, ovakva tradicija je doživela privremeni pad⁴⁹ (Shionoya, 2001b). Izučavanja Maksa Vebera posle Drugog svetskog rata prelaze sa fokusa istorije na fokus sociologije u Evropi. Isto, u Japanu je Hisao Otsuka (*Hisao Otsuka*) pokrenuo prihvatanje Veberove teorije o duhu kapitalizma u oblasti ekonomske istorije, a druga vrsta istraživanja bila je koncentrisana na Veberlovu ličnu istoriju, koje je započeo Hideharu Andov (*Hideharu Andov*) (Sumiya, 2001: 120).

b) U Japanu je **Tokuzo Fukuda** (*Tokuzō Fukuda*, 福田 徳三 1874–1930) proučavao nemačku istorijsku školu i mnogo naučio o ekonomiji blagostanja čitajući radove Maksa Vebera i drugih pripadnika te škole. Fukuda je doneo pionirska iskustva u rešavanju pitanja rada u oblasti proizvodnje i ekonomije rada, i uopšte reformi i unapređenja pitanja radnog odnosa u posleratnom Japanu. Naime, zahvaljujući Fukudi, prva pitanja o ekonomiji blagostanja bavila su se problemima rada, a njegove ideje o ekonomiji blagostanja bile su izvučene iz stvarnih, ne apstraktnih problema rada. Ičiro Nakajama (*Ichiro Nakayama*, 中山 伊知郎), predsedavajući Centralne komisije za rad i zajedničkog konsultativnog odbora Japanskog centra za sprovođenje rada, pohvalio je rad Fukude. Staro pitanje, duže ili kraće radno vreme, bilo je pitanje s kojim se Japan suočavao 1970-ih, kao i pitanje koje je izneo Nakajama u vidu „predloga za udvostručenje plata” (1959), smatra se osnovom koncepta tadašnjeg premijera Hajata Ikede (*Hayato Ikeda*). Tada su mladi Fukuda i Hejime Seki (*Hajime Seki*, 関) našli mesto za

⁴⁹ Danas u Japanu postoji Društvo za istoriju ekonomske misli Japana koje je 1996. godine u Tokiju organizovalo skup za praćenje razvoja i transformacije nemačke istorijske škole.

osnivanje viših komercijalnih i poslovnih škola po uzoru na *Handelshochschulen* u Nemačkoj, fakultete u Velikoj Britaniji i *Business Schools* u Americi. S tim je počela institucionalizacija i profesionalizacija političke ekonomije u Japanu, što je na određen način predstavljalo internacionalizaciju nemačke istorijske škole. Seki je tokom studija bio pod uticajem Gustava fon Šmolera i Adolfa Vagnera u Berlinu. Po povratku u Japan, 1901. godine, Fukuda i Seki su zagovarali neophodnost proizvodnje „privrednih grana” i počeli da šire ideje o „novim ekonomijama” nemačke istorijske škole. Fukuda je kroz predavanja o komparativnoj ekonomskoj istoriji, kao i Teiriju Ujeda (*Teiyo Ueda*), prenosio znanja o nemačkoj istorijskoj školi, tako da se to moglo osetiti i u privrednom životu. Ova prva decenija dvadesetog veka bila je „najvažniji period u izgradnji” ekonomskih studija na Hitocubaši univerzitetu, a Fukudina predavanja o ekonomskoj istoriji bila su u srcu te izgradnje. Kroz ta predavanja postojala je veza između nemačke istorijske škole, Maršala, Fukude i Japana. Naime, Fukuda i Seki su tumačili Maršalove elemente industrijske ekonomije. Krajem 1880, pa sve do sredine 1890. godine japanska ekonomija je prešla iz britanske liberalne ekonomije (njen predstavnik je bio Ukiči Tagučić (*Taguchi Ukichi*, 田口 卯吉) u nemačku istorijsku školu i socijalnu političku školu. Na primer, pod uticajem nemačke istorijske škole i katoličkih socijalista, osnovan je Ekonomski odsek u školi Keio Gijuku, a osnovan je 1890. godine i Pravni fakultet na Tokijskom carskom univerzitetu. Tako je 1886. godine osnovano Udruženje za studije socijalne politike, koje su organizovali Kanaji, Kakujir Iamazaki (Yamazaki Kakujir) i Kumazo Kuvam (*Kumaso Kuvam*) (svi su bili vodeće ličnosti Tokijskog carskog univerziteta). Oni su bili nosioci teorije socijalne politike u Japanu, kao i zaslužni za početni razvoj japanske ekonomije. Tako je Teiđiro Ueda tvrdio da se britanska i nemačka škola naročito ističu u ekonomiji, i to Milov liberalizam i Vagnerov društveni socijalizam, koji formiraju dualitet (Nishizava, 2001: 157–159). Kasnije je Ueda osnovao studije menadžmenta u Japanu. U drugoj polovini perioda Meiđi (1898–1912) bila je era Škole za istoriju i socijalnu politiku, ali je ekonomski pristup koji je razvijen prvenstveno u

višim komercijalnim školama bio drugačiji, kao i pristup koji je razvio Kanaji na Tokijskom carskom univerzitetu. Neposredno nakon Rusko-japanskog rata, 1906. godine, u saradnji sa Visokim trgovinskim školama u Tokiju i Kobeu pojavio se časopis za nacionalnu političku ekonomiju: Ekonomija i komercijalne studije (*Keizaigaku, shogiogaku, kokumin keizai zassi*). Carski univerzitet u Tokiju i carski univerzitet u Kjotu su objavljivali Časopis za državne nauke (*Kokka gakkai zassi*) od 1887. godine i Časopis za pravne i ekonomske studije (*Horitsugaku keizaiga kunaigaironso*) od 1902. godine, ali i Časopis za nacionalnu političku ekonomiju, kao prvi ekonomski časopis Japana. Fukuda i Hajime Seki napisali su kao koautori „Trgovačku i ekonomsku politiku diskursa” (*Saikin shosei keizai ron* 1902), koja je zapravo bila prevod članka Brentana i Šmolera. Zatim, pišu „Principe nacionalne političke ekonomije” (*Kokumin keizai genron*), koje objavljuju 1903. godine kao prvi deo opšte ekonomske teorije; u njima su otkrili snažan uticaj nemačke istorijske škole. Fukuda je, pod uticajem Alfreda Maršala, 1909. godine objavio kao knjigu „Kompletna predavanja o ekonomiji” (*Keizaigaku kogi-zen*). Knjiga britanskog ekonomiste Alfreda Maršala „Principi ekonomije” može se smatrati odličnim promoterom ekonomije blagostanja. Naime, Brentano, Maršal i Fukuda su verovali da bi trebalo da postoji „ekonomska statistika za ljude na mestima na kojima se odvija ekonomija”, a zamišljena je kao ekonomska demografija koju bi činila „statistička istraživanja uslova života učesnika u ekonomskom životu.” Naglasak na preusmeravanju ekonomije kroz socijalnu politiku i statističke studije bio je, kako je rekao Nakajama, napredak u Fukudinoj koncepciji ekonomije blagostanja. Ipak, kapitalističko društvo je društvo za sticanje prihoda, te stoga, ako se industrijsko društvo ne razvija na raspodeli svojih kapaciteta, ne može postojati. U jednom kapitalističkom društvu borba za višak vrednosti se razvija korak po korak, kroz klasnu borbu, ugovor o radu, minimalnu ili dnevnu platu, osiguranje radnika ili osiguranje od nezaposlenosti, i dalje, kroz porez kapitalističkog i državnog organa, i kroz različite javne korporacije i javne institucije. Fukuda je verovao da će razvoj zajedničkih principa biti utvrđen sa napretkom kapitalističkog

društva, u fazi „visokorazvijenog kapitalizma.” Fukuda se zalagao za radnički pokret i borbu za zarade, u obliku borbe za socijalnu zaštitu i ljudska prava, i taj svoj rad je nazvao „velfari-zacija” (Nishizava, 2001: 160–170).

- c) Sledeći japanski ekonomski teoretičar je **Takata Jasuma** (*Takata lasuma* 1883–1972), Marksov kritičar koji je pokušao da integriše društvene elemente u ekonomsku teoriju. Među prvima je uveo sistem opšte ravnoteže u okvir ekonomske teorije i nije bio zadovoljan samo matematičkim sistemom jednačina koji je egzistirao u ekonomskoj teoriji. Napisao je „teoriju ekonomske moći”, koja je predstavljala pokušaj objašnjenja društvenog razvoja praćenog industrijalizacijom. Kao sociolog, pošao je od „želje za moći” kao sklonosti neke osobe, zatim u međunarodnim odnosima željom da se nadmaše drugi, i na tim osnovama je objašnjavao formiranje društvenih klasa. Nadalje, po njemu, gustina stanovništva određuje kvantitativno-kvalitativni sastav društva, pod kojim se odvijaju društveni ili socijalni odnosi između društvenih klasa iz kojih nadalje ishode pravne, političke i ekonomske insitucije i njihove norme. Ovi odnosi obuhvatili su i tehnološku i proizvodnu moć i to je nazvao „sociološkim pogledom na istoriju.” Ispostavilo se da ekonomija nije nezavisna podstruktura, te je tvrdio da na svako ekonomsko ponašanje utiču skriveni sociološki faktori. Socijalnu moć pojedinca u društvu ne određuje pojedinačni napor, već njegov položaj u društvu u celini, i u ovom kontekstu se vidi šta utiče na „otpor” radnika. U ekonomskom smislu, ovaj otpor se odnosi na cenu rada, tako što pojedinci prenose svoje društvene pozicije na individualne uslove ponašanja. Buđenje socijalne moći radnika uključuje i njihovo racionalno delovanje. Međutim, po njemu, kapitalistička tržišna ekonomija oslabila je tradicionalne veze i podstakla rast „sebičnih transakcija u društvu”, te on iz tih razloga nije bio optimističan u pogledu harmonije tokom kapitalističkog razvoja. Po njemu, kapitalizam permanentno ojačava racionalizam i iz tih razloga u Japanu treba smanjivati antagonizam između klasa.

Nadalje, od šeste do devete decenije XX veka samo nekoliko ekonomista je imala uticaj na kreiranje ekonomske misli i prakse, a kao najznačajniji ističu se **Arisava Hiromi** (*Arisawa, Hiromi* 1896–1998), **Nakajama Ičiro** (*Nakayama Ichiro* 1898–1981) i **Tohata Seiči** (*Tohata Seiichi* 1899–1983). Oni su često nazivani „*gosanke*” (trio, kao što su nazivana tri velika klana u Edo periodu, koji su imali save-todavni status Tokuhgava Šogunata) jer su zauzimali uticajne polo-žaje u raznim administrativnim i savetodavnim odborima. Ovi eko-nomisti studirali su u Nemačkoj u vreme Vajmarske Republike, Arisava u Berlinu od 1926. do 1928. godine, a Tohata i Nakajama u Bonu kod Jozefa Šumpetera od 1927. do 1929. godine. Svako od njih imao je svoj pogled na modernizaciju.

- d) **Hiromi Arisava** je bio profesor na Univerzitetu u Tokiju. Objavio je metodu ekonomske analize zasnovane na marksističkoj teoriji 1938. godine i zbog toga bio uhapšen. Bio je prisiljen da se odrekne profesure na pomenutom univerzitetu, ali je objavljivao radove i dalje.

Primer 7: Arisava o Nemačkoj

Okavio je Arisava govorio za Nemačku: Političko-ekonomski proces Nemačke Republike tada je u određenom smislu bio miran i na površini nije bilo ozbiljnih problema. Pošto su za sada rešena posleratna pitanja poput demokratske revolucije, pokreta socijalizacije, inflacije i odštete; put Nemačke privrede je već bio fiksiran. Komunistička partija Nemačke je 1925. godine odredila nove smernice u septembru, a Nacionalna liga za nemačku industriju proglasila je program industrije. Nakon izvesnog odgađanja, socijaldemokrate su na plenarnom kongresu u maju 1927. godine usvojili program „Keele”. I radničke partije i udruženja kapitalista pripremili su se za razvoj svojih pokreta novim smerovima usled promenjene situacije. Izvor: Prema Osa-mu, 2001: Arisava, Inflacija i socijalizacija 1948. (Infureeshon to shakaika, 1948).

Arisava je 1946. godine bio šef Posebnog radnog odbora za kopanje uglja i predložio je „prioritetnu proizvodnju” (*keishaseisan*) kabinetu Jošide. Tu je predviđao transformaciju iz kapitalizma u

socijalizam i obnovu industrije koja je vođena radnicima. Ovo je bilo logično jer je Arisava u predratnim godinama pripadao marksistima kritički nastrojenim prema Komunističkoj partiji Japana, koja je bila ruski orijentisana. Objavio je sledeće knjige: „Planiranje industrijske mobilizacije“ (*Sangiodoinkeikaku*, 1934), „Japan pod upravljanoj ekonomijom“ (*KeizaitoseikanoNihon*, 1937), „Rat i ekonomija“ (*Sensoto-keizai*, 1937), „Industrijska kontrola Japana“ (*Nihonkogiotosei-ron*, 1937) i „Inflacija i socijalizacija“ (*Infureeshon to shakaika*, 1948). Osim toga, razvio je teoriju o upravljanoj ekonomiji zasnovanoj na marksističkoj i nemačkoj teoriji monopola. Uvođenjem direktne kontrole ulaganja monopolizovane industrije došlo bi do promene prirode kartela i smanjila bi se koncentracija kapitala. Kontrola proizvodnje je prebačena na vladu i nije više bila u rukama kapitalista.

Knjiga Hiromija Arisave „Regulacija industrije u Japanu“, objavljena 1937. godine, mnogo je doprinela razumevanju ekonomskih problema. Arisava je već bio ispitao razvoj monopola u kapitalističkim zemljama. U „Regulaciji industrije u Japanu“ Arisava je istraživao strukturu japanske industrije i državnu politiku koja je reguliše. Zaključio je da su japanske industrije podeljene u dve grupe: (1) broj velikih preduzeća u osnovnim industrijama koje bi trebalo regulisati Zakonom o važnim industrijskim propisima iz 1931. godine, i (2) ogromnim brojem malih i srednjih firmi u raznim granama, naročito u industriji potrošnje, koje bi trebalo da budu organizovane u trgovinska udruženja⁵⁰. Arisava, kao i Mukaji i Honiden, smatra da je regulisanje ekonomije iz 1930-ih bilo opšta tendencija u kapitalističkim zemljama, a koja je i u Japanu bila rasprostranjena. On se fokusirao na kartelizaciju preduzeća, njihovo povezivanje sa državom i njihovu transformaciju u javna tela, kroz koje je vlada u praksi stavila na raspolaganje ekonomsku regulativu.

⁵⁰ Glavni učesnici rasprave o japanskom kapitalizmu Cunao Inomata (*Tsunao Inomata*) i Icuo Sakisaka (*Itsuro Sakisaka*) iznosili su stavove o organizovanoj ekonomiji i očekivanjima vezanim za njenu regulativu. U svom desetogodišnjem radu na regulaciji privrede, Inomata i Sakisaka su se složili da „kapitalistička depresija ne bi mogla da utiče na delimično regulisanu ekonomiju, što bi samo ojačalo moć monopola i kartela. Problem je u organizaciji industrije. U raspravi o organizaciji industrije u predratnom Japanu glavna pitanja su: (1) porast velikih preduzeća, monopola i kartela i njihove kontrole od strane države, (2) organizacija malih i srednjih preduzeća, i (3) razvoj javnih korporacija kojima upravljaju država ili opštine“ (Osamu, 2001: 181).

Primer 8. Šikamacu Mukaji i Honiden Jošio

„Mukaji je 1933. rezimirao fon Mizesov „Kritik des Interventionismus“ (Kritika intervencionizma 1929), kojeg su navodili mnogi savremeni japanski intelektualci. Prema fon Mizesu, bilo je različitih vrsta vladine intervencije u ekonomiji, ali bilo je pitanje koja bi kontrola cena imala posebnu ulogu. Stoga je vlada mogla da postigne cenu da bude manja od nivoa koji bi se odlučio u sistemu slobodnog tržišta, ali bi došlo do nedostatka robe jer proizvođači i trgovci ne bi prodavali svoju robu po tako niskoj ceni (umesto toga, zadržavali bi ih u svojim prodavnicama). Tada bi vlada bila primorana da izvrši kontrolu nad zabranom takve prakse, upotrebom sistema kvote ili određivanjem cena sirovina i stope zarada. Uz to, državna regulacija cena mora uključiti sve industrijske sektore i time pokrivati cene robe i svih zarada. Mukaji i Honiden su se složili sa ovim teorijskim razmatranjem fon Mizesa, ali nisu mogli prihvatiti argument da je postojeća privredna depresija, prouzrokovana državnim intervencijama, stvorila monopole i da bi samo ukidanje vladine kontrole i povratak laissez-faire liberalizma mogao rešiti prisustvo ekonomskih poteškoća. Oni su naglasili da tržišni mehanizam nije više izvodljiv i samokontrolisan kao u doba liberalizma i kritikovali su Mizesa zbog zanemarivanja činjenice o padu liberalne ekonomije. Mukaji i Honiden su verovali da ni socijalizam ni povratak u laissez-faire kapitalizam ne bi mogli biti korisni u budućnosti i potvrdili da bi samo japanska vlada mogla da reši svoje probleme.” Mukaji je detaljno ispitao koncept Ratenaua (Rathenau, Autonome Wirtschaft - Autonomna privreda, 1919) u svom delu „Principi regulisane ekonomije.” Ratenau je tvrdio da u doba slobodne tržišne ekonomije ekonomski sistem mora biti uspešno organizovan i upravljan pomoću državnog planiranja, ali ne kroz socijalizaciju (Sozialisierung) ili nacionalizaciju (Verstaatlichung) preduzeća. Preduzeća bi ostala privatna, a profesionalni menadžeri bi bili elite koje igraju važnu ulogu za dobrobit društva. Sa tog stanovišta, Mukaji je kritikovao zatvoreno i monopolizovano vlasništvo nad akcijama u zaibacu u predratnom Japanu, tvrdeći da je to poremetilo razvoj malih i srednjih preduzeća i blokiralo inovativne ekonomske aktivnosti. Njihovo otvaranje je bilo neophodno jer je sprečavalo zloupotrebe od strane monopola, i vodilo ka novom ekonomskom sistemu. Izvor: Osamu, 2001: 179-180.

Arisava je tvrdio da bi karteli trebalo da imaju za cilj da eliminišu autsajdere i da prekinu konkurentsku borbu među članovima kartela, koja bi mogla biti rešena ne između njih samih, već samo uz pomoć države, poput uredbe o ograničavanju kapitalnih investicija, a karteli i država bi se tako konsolidovali. U tim debatama bilo je važno razumeti razvoj kartela i njihovu kontrolu od strane vlade. Aktuelni problemi Zakona o važnim industrijskim propisima i njegova prevaga postali su tema intelektualaca. Arisava je u svojim spisima u trećoj deceniji XX veka analizirao ovaj zakon i skrenuo pažnju na probleme koje bi to stvorilo. Nakon toga objavljeni su mnogobrojni članovi zakona o organizaciji preduzeća. Njegov rad se oslanjao i na nemačke ekonomske doktrine. Kada je počeo rat protiv Kine, Japan je prešao na ratnu ekonomiju, pa su tada i Vlada i vojska nastojale da povećaju proizvodne kapacitete industrije municije i organizuju i kontrolišu nacionalnu ekonomiju. U to vreme, „regulacija ekonomije“ nije bila dopustiva u japanskim intelektualnim krugovima, posebno ekonomskim, jer je postojalo shvatanje da ne može da funkcioniše uporedo sa ratnom ekonomijom organizovanom za totalni rat. Tada je ekonomija kontrolisana, ali se pretpostavljalo da će to prestati kada se rat završi. Postojale su kritike ekonomskog liberalizma, ali i socijalizma, tako da su brojni naučnici težili da se oblikuje ekonomska misao nasleđena iz drevnog Japana, zasnovana na teozizmu⁵¹ u japanskoj ekonomiji. Pored pomenutih intelektualaca i naučnika u Japanu, tokom ovog nepovoljnog perioda pisali su i Hisao Ocuka (*Hisao Ōtsuka*), Kazuo Okoči (*Kazuo Okochi*) i Zenzai Takasima, (*Zenzai Takashima*), koji su stvorili osnovu za naknadni razvoj društvenih nauka u Japanu. Nakon ovog perioda, mnogi udžbenici i članci su odštampani do kraja 1945. godine. Sama ideja marksizma svesno nije zaživela u Japanu, ali je novi ekonomski poredak nakon Drugog svetskog rata bio uspostavljen (Osamu, 2001: 183–185).

Arisava je još od 1939. godine učestvovao u izradi „novog ekonomskog poretka“ pri odeljenju koje se zvalo „Udruženje za istraživanje Šova“ (*Shova Kenkiukai*). Postao je zagovornik modernizacije industrije i u šestoj deceniji XX veka i pominje se kod „dualne strukture“ japanske ekonomije. S jedne strane, postojale su velike

⁵¹ Pojam potiče od reči *Tennō* (天皇,) što u prevodu znači „nebeski vladar“ i vezuje se za lik cara u Japanu.

efikasne kompanije, kao centar proizvodnje u Japanu, a s druge, postojale su male kompanije sa obiljem jeftine radne snage, koje su bile neefikasne. Predlagao je da organizacija male i srednje industrije bude takva da može dovesti do povećanja efikasnosti i racionalnosti nezavisno od monopola krupnog kapitala. Tako, na isti način treba premostiti strukturni jaz između poljoprivrede i modernog industrijskog sektora. Time bi se rešio problem zapošljavanja. Njegov veliki značaj je u „energetskoj evoluciji” Japana. Kao što je već rečeno, bio je uključen u pitanja eksploatacije uglja, ali je brzo shvatio neophodnost prelaska na naftu, jer je proizvodnja nafte iziskivala manje troškove proizvodnje. Po usvajanju Zakona o racionalizaciji 1962. godine došlo je do štrajkova rudara i Arisava je posmatrao poslednji marš Unije rudara uglja, nekada najjačeg sindikata u Japanu. U osmoj deceniji XX veka podržavao je upotrebu nuklearne energije kao član Odbora za energetiku vlade Japana i time je potpuno zanemario prvobitni fokus na „socijalizaciju”⁵².

Ostala dvojica, od velike trojke ekonomista, su Nakajama i Tohata.

e) Naime, **Nakajama** je bio jedan od pionira matematičke ekonomije u Japanu. Napisao je knjigu „Čista ekonomija” (*Junsuikizai-gaku*, 1933), udžbenik iz kojeg su generacije japanskih ekonomista učile suštinu ekonomske teorije. Posle rata je bio član centralnog odbora za radne odnose, kojim je predsedavao 1960. godine kada je izbio štrajk *Miike Coalmine*. Njegovom preporukom za nagodbu okončan je jedan od najtežih radnih sporova u posleratnim japanskim industrijskim odnosima.

f) Za razliku od njega, **Tohata** je bio poljoprivredni ekonomista, upamćen po tome što je uveo modernizaciju u poljoprivrednu ekonomiju Japana i svojim teoretskim radom se suprotstavio „napornom radu malih poljoprivrednika.” Posle ratnih godina bio je direktor Nacionalnog istraživačkog instituta za ekonomiju poljoprivrede i Instituta za privredu u razvoju, a bio je

⁵² Jedan drugi teoretičar, Nakamura, je 1974. godine uporedio ovaj koncept sa novim ekonomskim poretkom koji su smislile „nove birokrate.” Prvi su naglašavali kontrolu iznutra, zasnovanu na principu proizvodnje, a drugi je imao za cilj široku mobilizaciju (koja bi mogla poslužiti zahtevima vojske).

prisutan i u raznim savetodavnima angažmanima administracije. Tohata je 1960. godine bio zadužen za izveštaj o strukturnoj politici u poljoprivredi, koji je bio jezgro Osnovnog zakona o poljoprivredi, iz 1961. godine. Nakajama i Tohata su pohađali kurs kod Šumpetera, divili su se njegovim delima i preveli su veliki broj njegovih dela na japanski jezik. Tohata je napisao „Razvojni proces poljoprivrede u Japanu” (*Nihon nogionotenkai katei*, 1936) i time primenio Šumpeterove koncepte „preduzetnika” i „ekonomskog razvoja.” U ovom delu, vlasnici zemljišta i proizvođači pirinča bili su pasivni ekonomski subjekti, a pravi „pokretač” razvoja bili su proizvođači voća i poljskih useva. Tohata je prvi otkrio modernizujući faktor poljoprivrede u ratnoj ekonomiji. Pod njegovim uticajem, uvodeći eksperimentalne stanice, vlada je uvela preduzetništvo u poljoprivredu.

Nakajama je ostao jedan od retkih ekonomista koji je u pozadini savremene ekonomske teorije i modernizacije Japana proučavao posleratnu ekonomsku politiku. Imao je suprotna mišljenja od Arisave kada su bili u pitanju trgovina i domaći razvoj. Naime, „Nakajama je ispitao tendencije i razvoj međunarodne trgovine, kako one vode rastu industrije i pronašao rešenje problema u promociji trgovine. Naprotiv, Arisava je bio sklon potpunoj upotrebi domaćih resursa. Bio je zabrinut da bi oživljavanje ‘zloglasnog’ izvoza na bazi jeftine radne snage, kao i ograničenje međunarodnog tržišta usporilo rast japanske ekonomije. Ako se razmotre međunarodni odnosi tokom ovih godina, koji su Japanu ometali trgovinu sa Kinom i Sovjetskim Savezom, njegova zabrinutost je u određenoj meri razumljiva. Ali, u ovoj raspravi dokazano je da je Nakajama dalekovidiji.” (Nakaiyama, 1972–73: 21–22). Dalje, Nakajamina istraživanja vezano za politiku rada i radnih odnosa dosta podsećaju na Fukuidinu ekonomiju blagostanja. Ipak, po njemu, za potpunu izgradnju društveno-ekonomske strukture neophodan je ljudski moral. Nakajama i Arisava su učestvovali u planu Novog industrijskog poretka, koji je osmišljen u Ministarstvu trgovine i industrije (MITI). Nakajama je 1961. godine bio imenovan za šefa generalnog odbora Saveta za istraživanje industrijske strukture, kako bi se izvršile pripreme za liberalizaciju spoljne trgovine i transfer novca. Nakajama se osvrnuo na dosadašnji učinak i budući zadatak

japanskog ekonomskog društva: „Problem je u tome kako možemo imati društvenu strukturu koja se uklapa u visoki nivo industrijalizacije. Za ovaj zadatak, u posleratnom Japanu uloženi su razni naponi. Da je rešenje dvojne strukture bila neophodna mera za korekciju izobličenja prouzrokovanih brzim rastom, u fokusu je bila rasprava od početka. Prošlo je nekoliko godina otkako se Bela knjiga o ekonomiji bavila njime. Da je rešenje razlike u primanjima usvojeno kao jedan od glavnih ciljeva u sadašnjem planu udvostručenja dohotka, zajedno je sa uvođenjem minimalne plate i produženjem socijalnog osiguranja na istoj liniji kao i mera za otklanjanje jaza između nivoa proizvodnje i životnog nivoa. ...Sa gledišta izgradnje društva koje odgovara visokom nivou industrijalizacije, ove mere imaju veliki značaj. Ako su različite protivrečnosti krajnji izvori socijalnih tenzija, mera za ublažavanje socijalne tenzije i dostizanje socijalne stabilnosti kao osnova industrijalizacije mora biti prvo usmerena na otklanjanje tih objektivnih suprotnosti. Priznaje se da otklanjanje tih kontradikcija, a time i stabilizacija ekonomskog društva sa strukturalnog stanovišta, pruža važne uslove da popunimo upražnjeno mesto izgubljenih osobina tradicije. Međutim, to nije dovoljno. Krajnja podrška društvenoj strukturi je, nepotrebno je reći, ljudski moral, koji se ne rekonstruiše nakon uništavanja crta tradicionalnog društva. Posleratna demokratija pružila je novo tlo za obnovu. Ali sama demokratija je institucionalni aranžman za postizanje političkih odluka. U Japanu je zaista imao sjajan efekat u uklanjanju starih prepreka protiv rasta, ali ne znači i završetak obnove. Društveni vakuum koji se rodio brзом industrijalizacijom i dalje ostaje. Logika same industrijalizacije, ravnodušne prema moralu, može proizvesti tragediju u društvu.” (Nakayama, 1972–73: 21–22).

Nakon krize naftne industrije u ekonomiji je došlo do promene, sindikalizam je počeo da slabi, a Murakami Jasusuke (*Murakami Yasusuke*) je počeo da se bavi preispitivanjem dotadašnje ekonomske industrijske politike i „šireg” razvoja. Rasprave su dalje nastavljene na temu razvoja liberalizma, a socijalizam se povukao kao alternativna opcija kapitalizmu. Zaključio je da proučavanje razvoja novointustrijalizovanih zemalja, kasnije nazvanih novonastajućih tržišnih ekonomija po modelu „gusaka u letu”, postaje najvažnije pitanje prilikom suočavanja sa razvijenim ekonomijama.

g) Paralelno sa radom ovih teoretičara ekonomije, svoj doprinos razvoju ekonomske misli i prakse dao je **Akamacu Kaname** (*Akamatsu Kaname* 1896–1974), japanski ekonomista koji je u četvrtoj deceniji XX veka razvio teoriju industrijskog razvoja za one zemlje koje su kasnije počele svoju industrijalizaciju. Malo je poznat u zapadnim zemljama, a u Japanu je veoma poznat kao tvorac glavne ekonomske teorije za zemlje u razvoju⁵³. U teoriji savremene svetske ekonomije, industrijski razvoj Japana od kraja XIX veka naovamo je jedan od najupečatljivijih, isto kao i razvoj ekonomija istočne i jugoistočne Azije posle Drugog svetskog rata. Ove modernizacije su često nazivane „istočnoazijskim čudom“, a ponekad se posmatraju kao ponovo primenjen Akamacuov model „letećih gusaka.“ Obrazac industrijskog razvoja „letećih gusaka“ (*sangihat tenno gankkei tairon*) on prvi put pominje u svojim radovima 1935. godine (Schröppel & Nakajima, 2003; 204–207).

Naime, Akamacu se još kao student Hitocubaši univerziteta (*Hitotsubashi University*) upoznao sa razmišljanjima nemačke istorijske škole i učenjima britanskog ekonomiste Džona Alfreda Maršala. U to vreme, nemačka istorijska škola bila je dominantna u Japanu. Fukuda je preuzeo neke stavove ove škole, kao što su metode analize koje su naišle na odobravanje, i tražio je da kombinuje pristup nemačke istorijske škole i teorije anglosaksonskih ekonomista. Tako je Akamacu otišao 1924. godine u Nemačku i pohađao predavanja u Berlinu i Hajdelbergu, te je tokom boravka napisao esej o Hegelovom filozofskom razmišljanju. Kada se vratio u Japan, objavljivao je radove o teoriji letećih gusaka, u kojima su uočena tri aspekta. Analizirao je razvoj proizvoda unutar jedne određene industrije i za to je uzeo primer japanske vunene industrije, te se ovo može smatrati osnovnim tipom modela „gusaka.“ Ovaj tip se može dalje primeniti na razvojnu industriju u određenoj zemlji u razvoju, a to dovodi do međuindustrijskog aspekta modela letećih gusaka. Kombinovanjem osnovnog modela i međuindustrijskog aspekta može se doći do međunarodnog aspekta

⁵³ Na Zapadu je mnogo više poznat koncept „istočnoazijske sfere zajedničkog prosperiteta“, u stvari propagandni izraz koji je Japan koristio za legalizaciju japanskog ekspanzionizma u Aziji u četvrtoj i petoj deceniji XX veka.

i ovo su različiti aspekti ekonomske pojave. Prvo razdoblje je kada se proizvedena roba (komplementarna roba široke potrošnje) uvozi iz inostranstva, do čega dolazi usled porasta domaće potražnje, čime se podstiče lokalna proizvodnja. U drugom aspektu nastaje domaća proizvodnja koju prati uvoz prirodnih resursa i specifičnih mašina i alata za proizvodnju. Tada je domaća proizvodnja sposobna da proizvodi i razmenjuje proizvode i poluproizvode. U trećoj fazi, uspostavlja se izvozna industrijalizacija kada je uspostavljen harmonični proizvodni sistem i tada je domaća proizvodnja nadmašila domaću potražnju. Ovde je ekonomski razvoj doveo do prisustva konkurentata u segmentiranim tržištima i prisutnosti komplementarnih proizvoda i industrija. Neka roba se uvozi, ali se kasnije proizvodi u zemlji. Kako se povećava domaća proizvodnja robe široke potrošnje, uvoze se potrebne mašine. Za razvoj određenih industrija primarna je tražnja za određenim dobrima, a fokus je bio na naprednoj tehnologiji koja je uglavnom dolazila iz inostranstva, tretirajući je kao proizvodni resurs, a ne faktor proizvodnje kako se danas koristi. U to vreme, strane direktne investicije nisu imale značaj kao danas. Danas, direktne strane investicije značajno utiču na one zemlje koje su zavisne od njih, iako ne teče ekonomski razvoj kod svih zemalja istom brzinom, već neke brže napreduju, a druge sporije.

Neophodno je naglasiti da je Akamacu kao polazište svoje analize uzeo situaciju u kojoj zemlje proizvode slične industrijske proizvode, te oni imaju homogenu poziciju što dalje rezultira u nedostatak supstitucije, a heterogene ekonomske strukture imaju „komplementaran odnos.“ Ovim je objašnjen ekonomski razvoj slabije razvijenih zemalja. Međutim, Akamacu objašnjava i dugoročni ciklus naprednih zemalja. On je posledica inovacijskog procesa koji je rezultat heterogenizacije međunarodne ekonomije, proširene trgovine i produžetka poslovnog ciklusa, kao i homogenizacije međunarodne proizvodnje usled difuzije industrijskog znanja u slabije razvijenim zemljama i unapređenja njihovih industrija. Akamacu je ovaj kontinuirani ciklus isprepletanog procesa heterogenizacije i homogenizacije nazvao „sintetnička dijalektika.“ To je bila njegova originalna interpretacija, a kasnije interpretacije su predstavljale pozapadnjačenje njegove teorije. To je pokrenuo Kođima Kijoši (*Kojima Kijoshi*) kako bi kombinovao Akamacuovu teoriju letećih gusaka sa teorijom neoklasične škole (Schröppel et al., 2003: 208–210).

Naime, u Japanu je tokom sedme decenije XX veka najizraženija ekonomska misao bila kejnzijanizam. Tada su vladinu intervenciju u obliku finansijskog ulaganja (*zaiseitohiushi*) podržali Japanci kejnzijskog profila. Da ironija bude veća, u Japanu je centralna ekonomija bila u kontinuitetu nekoliko vekova, a ostala je snažna i prihvaćen je termin „administrativne smernice“ (*gioseu shido*). Ovaj termin označavao je uticaj birokratije na kontrolu industrije, pozitivno je prihvaćan dugo posle Drugog svetskog rata, što ordoliberali nikada ne bi prihvatili. U predratnom Japanu, nemačka istorijska škola je imala značajan uticaj na većinu japanskih ekonomista i na akademsku javnost. U posleratno doba, japanski ekonomisti su se zalagali za dogmatsku ekonomiju (*marukei*) i savremenu ekonomiju (*kinkei*) pod uticajem SAD (Naoshi, 2001: 198).

Pored zaštite i kontrole podeljenih industrija od strane vlade (*giokai*), ciljevi su bili uobičajeni okvir životnog zaposlenja, zatvoreni dugoročni odnosi dobavljača-kupca (*keirecu*) i takozvani sistem „glavne banke.“ Pored toga, literatura koja proučava koncept „razvojnog“ u industriji Japana, analizira vremenski period od više vekova. U literaturi o razvojnog procesu isticalo se da mudro odabrana intervencija vlade može promovisati ekonomski razvoj u istočnoazijskim zemljama. Sa ovog stanovišta, Meiđi vlada takođe spada u grupu 'razvojnih država' zajedno sa vlašću Šove. Postojala je intelektualna pozadina ekonomske politike koja je preovlađivala do kraja japanske ere visokog rasta. Kao što je rečeno: „Na praksu upravljanja ekonomijom nisu uticale samo strane ekonomske ideje, već je podržana i dugom tradicijom državne intervencije u japansko ekonomsko razmišljanje nakon Meiđi obnove.“ (Adhikari, 2005: 77). Međuljudski odnosi proizilaze iz zajedničkih interesa i uzajamnog poverenja. Ipak, veruje se da je potpuna posvećenost vodi do trajnog odnosa između samih radnika, radnika i organizacija, a to je najvažnija odlika japanskog upravljanja.

Japanska kultura rada je nasleđe društva, religije i široko prihvaćenih vrednosti i verovanja. Budući da je nacionalna kultura izvor pravila i propisa na kojima se zasniva korporativna kultura u kompanijama, iz tih razloga neophodno je govoriti o zenu (Adhikari, 2005: 13).

Zen je jedan od razloga zbog kojeg je japanski sistem menadžmenta prepoznat kao idealan i različit od zapadnog

menadžmenta jer, pored kulturoloških faktora, menadžeri koriste svoju intuiciju i ponekad su neformalniji od svojih rivala. Naime, pored šintoizma, u Japanu je veoma prisutan zen budizam. Zen budizam je proizašao iz budizma i zapravo je japanska verzija budizma². On je ukorenjen u način funkcionisanja društva i uopšte života, kao i ponašanja ljudi. Zen je tipičan za Daleki istok, prožima njegove kulture i opstaje vekovima u Indiji, Kini i Japanu. Na zen su uticali taoizam i konfučijanizam. U Japanu, zen se pojavljuje u vidu jednostavnosti, lepote i radosti življenja, svaki trenutak treba da bude prijatan i harmoničan. Na Istoku, voli se život onakav kakav jeste, a rad i ljubav su karakteristični, kao i prirodnost, jednostavnost, prijatnost. Na Istoku postoji sklonost meditaciji, introvertni karakter, intuitivnost, emotivnost, senzibilnost, kolektizam, tolerancija, stalna težnja za slobodom, bliskost sa prirodom (Đukić, 2007: 153). Zen se zasniva na filozofiji, ali sam po sebi nije filozofija, već je praksa, te ima dva korena: *zazen* (meditiranje u sedećem položaju, ili u šetnji uz duboko disanje kako bi se postiglo da se svest podigne iznad misli) i *senši-mopo* (slušanje zen učitelja). Budistički monasi prolaze obuku u hramovima, a sama obuka nije toliko teška kao u drevnim vremenima. Monasi nose odeću plave, crne ili crvene boje, i oni su nosioci zen budizma, neprestano se suočavajući sa iskušenjem da otrpe stid i oslobode sopstveni ego (Dešimaru, 2008: 18; Pajin, 1989). Zen daje odgovor kako biti snažan i mudar. Ono što je karakteristično za zen, ali i za borilačke veštine, je kreativnost i koncentracija energije, vaspitanje uma u pravcu ispravnog delanja. Pravilna svesnost je bitna za pravilnu akciju. Jer, čovek će biti prihvaćen u spoljašnjem svetu samo ako ispravno postupa. Koncentracija znači da sve prethodno treba da se izbaci kako bi se čovek usredsredio na nešto novo i nešto što se dešava „sada.“ „Sada se nikada ne vraća.“ „Koncentracija je sposobnost sažimanja svega, unošenje celokupnog kija, celokupne energije, u svaki pojedinačni čin koji se izvodi.“ Um je najvažniji, jer on mora da bude neprekidno koncentrisan na situaciju. Život je borba i čovek ne sme da pokaže svoje slabe tačke. Pored svesti, sna, tišine i disanja, za zen je izuzetno važna „nepomična mudrost“ (rešenost) (Dešimaru, 2008: 17, 28–32, 45, 105). Autentično japanski zen se ogleda u učtivosti i ljubavi između ljudi, pa i prema životinjama i živim predmetima, kao što su kamen, drvo. On je plod uzvišenog duha, iskustva humanosti i promišljanja, smisla za lep izgled hrane na stolu, čajnu ceremoniju,

aranžiranje cveća, tako čineći svaku pojedinost u svakodnevnom životu značajnom, lepom, privlačnom i vrstom svojevrsnog i stalnog blagoslova. Zen je učenje o prosvetljenju (Đukić, 2007: 159). Same ideje su nejasne onome ko nema iskustva, jer zen zahteva unutrašnje iskustvo. Zen nije religija koja afirmiše ili poriče božije postojanje, a ipak njegova nereligioznost je samo prividna (Suzuki, 1998: 34, 40–41). Sve napred rečeno, prevedeno na rad i svakodnevni život Japana, znači da oni međusobno neguju učtivost, iskrenost, urednost, blagost i razumevanje, poštovanje i uvažavanje svakoga i svega, požrtvovanje, poverenje, odanost. Zen je duboko ukorenjen u japansku kulturu kroz slikarstvo, haiku poeziji, mačevanje, ispijanje čaja, kod samuraja (Suzuki, 1973, 1989). Zato se slobodno može reći da je zen u svemu i svuda oko njih, na radnom mestu, u prirodi, u kući, u međusobnim odnosima. „Bušido” put ratnika, „kodo” put cara i „šinto” put bogova – to je trojstvo japanskog morala, koji je ovu zemlju otako je postala moderna velika sila održavao na uskoj stazi između propasti i pobede – tajanstveni izvor snage japanske vere u božanstva. Svaka patriotska manifestacija ima i svoju versku snagu i stranu. U Japanu niko ne stupa na javnu dužnost a da se prethodno ne javi duhu svojih predaka, boginji sunca, božanskom duhu cara Meiđi ili nekom velikom božanstvu (Ziburg, 1943: 123).

Iz zen budizma je proistekao pojam odanosti. Pojam odanosti bio je duboko usađen u japansku kulturu još od vremena samuraja i, kao takav, on se krajem XIX veka s lakoćom mogao uspešno proširiti s države na kompaniju, preko obrazovnog sistema na radno mesto (Ziburg, 1943: 185). Privrženost organizaciji definiše se kao identifikacija sa organizacijom i prihvatanje njenih ciljeva i vrednosti kao sopstvenih. Ona je vremenom postala korisna „alatka” za organizaciju ljudskih resursa unutar hijerarhijske strukture u organizaciji koja ima veliki broj zaposlenih. Privrženost će nadalje biti važna za organizaciju ljudskih resursa uopšte, jer zaposleni u interakciji sa drugima ispunjavaju specifične radne zahteve. Istraživanje privrženosti je počelo u šestoj deceniji XX veka radi potrebe povećanja produktivnosti i zadržavanja radnika. Istraživanja su dalje nastavljena do kraja XX veka, pri čemu je napravljena razlika između organizacionih i individualnih vrednosti. Ciljevi privrženosti su visoka produktivnost, visok kvalitet rada i dobre i stabilne performanse. Prednosti organizacione privrženosti su manje zakašnjavanja, manje promena kompanija, dobra

radna disciplina, manje otuđenja, dobri međuljudski odnosi, stabilni industrijski odnosi, visoka motivacija, dobar timski rad, manje stresa i manje izostajanja sa posla. Međutim, odanost ima i svoje loše strane, a to su smrt usled prekomernog rada, manjak kreativnosti, porodične nesuglasice. Organizaciona privrženost obuhvata personalne karakteristike (godine, obrazovanje, materijalni status, čuvanje pozicija, ličnu sposobnost), karakteristike posla (zadatke), odnose s liderom grupe, motivaciju, veličinu organizacije, satisfakciju poslom i performanse posla (Maksimović, 2004: 128–130).

4. 2. Savremeni Japan i upravljanje ljudskim resursima

Posle izlaska iz krize na samom kraju XX veka, faza ekspanzije je trajala od 2002. do 2008. godine, kada se japanska ekonomija oporavila. Među merama strukturne reforme, najveću ulogu i prioritet imalo je rešavanje problema nekvalitetnih kredita. Uz insistiranje vlade, oni su značajno smanjeni, sa 8,4% na 2,9%. U oblasti međunarodne trgovinske politike Japan je postizao multilateralne sporazume u okviru GATT/WTO, ali je razvijao i bilateralne sporazume (na primer, sa Singapurom) i to je donosilo uspeh. Međutim, u periodu od 2008. do 2012. godine, globalna finansijska i ekonomska kriza učinila je da je japanski rast počeo da pada, a Japan je ušao u recesionu fazu koja je u početku bila blaga. Situacija se dalje pogoršavala kako je kriza odmicala, jer se dogodio pad potražnje japanske izvozne robe, posebno automobila. To je dočekalo i premijera Šinzoa Abea, kada je u decembru 2012. godine formirao svoj kabinet i predložio pakete ekonomske politike. Najveći prioritet bio je upravo rast japanske ekonomije i prevazilaženje deflacije. Važna su bila tri pitanja i to: smela monetarna politika, fleksibilna fiskalna politika i strategija rasta za promociju privatnih investicija. Naime, „monetarna politika napravila je veliki korak napred kada je Japanska banka uvela kvantitativno i kvalitativno monetarno olakšanje (KKE) u aprilu 2013. godine, što je podrazumevalo obavezu postizanja stope inflacije od dva procenta u roku od dve godine udvostručenjem monetarne baze. Fiskalna politika je preokrenula dotadašnji trend smanjenja državnih izdataka kako bi pružila kratkoročne

podsticaje dok monetarna politika ne bi počela da pokazuje svoj uticaj. Istovremeno, vlada je održala svoju posvećenost fiskalnoj konsolidaciji. Ponovo je potvrđen srednjoročni program fiskalne konsolidacije za postizanje primarnog suficita do fiskalne 2020. godine i plan za povećanje stope poreza na potrošnju. Konkretna mere za strategiju rasta navedene su u 'Programu revitalizacije Japana', objavljenom u junu 2013. godine i revidiranom svake godine." Cene akcija su porasle, a privatna potrošnja poboljšala, kao i zaposlenost i plate. Tako je ekonomija pokazala oporavak i smanjila negativan jaz u proizvodnji, dogodila se i depresijacija jena koja je pomogla firmama izvoznicama, povećanje korporativnog profita vodilo je ka povećanju zaposlenosti, ali je tržište rada i dalje ostalo restriktivno, te nije došlo do porasta plata. Tako je u septembru 2015. godine tadašnji premijer Abe izložio da Abenomiks ulazi u drugu fazu i predložio novi set pitanja, i to: stvaranje snažne ekonomije za otvaranje nove budućnosti, pružanje podrške za brigu o porodicama i uspostavljanje sistema socijalnog osiguranja koji vodi ka sigurnosti. Vlada se ovim programom prvi put obavezala da će težiti ostvarenju povećanja broja stanovnika, a cilj joj je oko sto miliona stanovnika u roku od pedeset godina. U Japanu postoji veoma restriktivna politika zapošljavanja, a ponekad dođe do popusta samo za strane studente, kada diplomiraju. Međutim, Japan prati i promene koje se dešavaju na globalnom nivou, a koje se odnose na Kinu i Indiju, koje imaju rast brži od razvijenih ekonomija. Kina će nastaviti svoj rast, ali će svakako nailaziti na poteškoće zbog višestrukih tranzicija sa kojima je suočena, a koje je Japan već prebrodio (Saito, 2016: 12–15, 19).

Kada je premijer Abe formirao kabinet, Japan je imao smanjen privredni rast, deflaciju, intenzivnu globalnu konkurenciju i postojao je osećaj stagnacije. Međutim, Abe je ekonomski oporavak postavio kao prioritetno pitanje, te je japanska privreda u kasnijim godinama zabeležila oporavak. Zaposlenost je porasla, uprkos smanjenju radno sposobnog stanovništva od oko pet miliona ljudi. Ipak, Japan se suočio i sa drugim izazovima, kao što su pad broja stanovnika, smanjenje stope nataliteta, dolazak 4.0 industrijske revolucije, spori rast produktivnosti, globalni trend digitalizacije, revitalizacija regionalnih ekonomija, češća i masovnija pojave prirodnih

katastrofa i održivost socijalnog osiguranja. U takvim uslovima, Japan je želeo da ojača svoje prisustvo i postane lider u međunarodnoj saradnji. Shvatio je da se bez ekonomske revitalizacije ne može doći do fiskalne konsolidacije. Cilj fiskalne konsolidacije je postavljen do 2025. godine. Sledeći cilj je proširivanje ciklusa rasta i distribucije. Poželjna je izgradnja društva u kome i stari i mladi igraju aktivnu ulogu, bez obzira na starosnu dob, uz težnju da se poboljša kvalitet svake osobe kao ljudskog resursa i uspostavljanje socijalnog osiguranja za sve generacije. Društvo 5.0 treba da konstituiše sofisticiraniju ekonomiju sa primenom naprednih tehnologija, pored tehnologije 4.0. Vlada će nastojati da nastavi da promoviše „revoluciju ljudskog razvoja” i „reformu radnog stila”, nudeći više obrazovnih sadržaja za potrebe društva 5.0. Osim toga, u fokusu je reforma socijalne sigurnosti, zatim razmatranje mogućnosti zapošljavanja do 70 godina života, čime bi se ukinula starosna penzija, kao i zapošljavanje u drugoj kompaniji koja nije podružnica ili povezana u keirecu. Predviđeno je obezbeđivanje ljudskih resursa iz zemlje (ili regiona) i pravljenje novih strategija ljudskih resursa. Nadalje, potrebno je raditi na stalnoj promociji nauke, tehnologije i inovacija, sa željom da se izgradi inovacijski ekosistem. Pri tome, istraživački kapaciteti će biti ojačavani, unapređen istraživački rad, biće omogućeno mladima i ženama istraživačima da unapređuju svoje karijere. Osim opštih istraživačkih pravaca, fokus će biti na biotehnologiji, kvantnoj tehnologiji koja se odnosi na sve C&T inovacije i IT sektor. Koncept „pametnog grada” biće poželjan koncept za pozicioniranje osnovnog koncepta izgradnje zajednice (Government of Japan, Cabinet Office, 2019: 3–5, 19, 25–26, 33–34, 54).

Primer 9. Objašnjenje japanskog deficita

Ponuđeno je objašnjenje kako opstaje japanski deficit i prezaduženost zemlje. To je objašnjeno kroz poređenje sa Grčkom. Naime, i Japan i Grčka imaju visok neto dug, ali je japanski dug održiv, a grčki nije, te je stoga je njen dug bio proglašen bankrotom. Iako je japanski javni dug mnogo veći od grčkog, on je održiv jer više od 90% duga Vlade Japana se nalazu u rukama domaćih investitora, u bankama, poštanskoj štednji, životnom osiguranju i penzionim fondovima. Japanska vlada izdaje razne vrste obveznica i ovo tržište je stabilno, te zato japanski investitori i dalje drže

državne obveznice jer je minimiziran rizik. Potražnja za državnim obveznicama raste kada raste kamatna stopa. U Grčkoj, međutim, više od 70% investitora na tržištu obveznica su stranci i u slučaju rizičnih vremena i krize oni bi brzo izvukli svoje obveznice i novac. U Japanu, ali i u Grčkoj, povećana je prodaja sopstvenih državnih obveznica. Potražnja za japanskim državnim obveznicama banaka, osiguravajućih društava, penzijskih fondova raste jer je smanjena potražnja za kreditima preduzeća. Tako je monetarno ublažavanje povećalo bankarske depozite i ta sredstva su ulagana u državne obveznice, te su zbog toga japanske kamatne stope i dalje niske. Iz tih razloga je ponašanje vlasnika japanskog i grčkog duga različito. Invesitori u Grčkoj su uglavnom stranci, drže 70% državnih obveznica, a ukoliko dođe do rizika brzo ih prodaju. Kada dođe do smanjenja grčkih obveznica, raste kamatna stopa na njih, koja se u jednom trenutku popela na više od 20%, a u Japanu je kamatna stopa ostala na nivou od 1% ili manje. Samo 5% od ukupnog broja obveznica koje je izdala japanska vlada nalazi se u rukama stranih investitora, te je mnogo manja verovatnoća odliva kapitala. Dakle, u Grčkoj 70% duga drže strani investitori, a u Japanu 5%, i zato je japanski dug održiv, a grčki nije. Izvor: Naoyuki & Taghizadeh-Hesary, 2015: 9–10.

Proučavanjem promena u domenu radnih odnosa, došlo se do razmatranja različitih modela upravljanja ljudskim resursima. Pretpostavka je da će situacioni faktori, kao što su karakteristike poslovne strategije, filozofija upravljanja, tehnologija zadatka, zakon i društvene vrednosti uticati na politike upravljanja ljudskim resursima i imati dugoročne posledice. Drugo važno pitanje je vezano za strateške promene HRM-a i sistem zapošljavanja u preduzećima. Činioci koji utiču na HRM su društveno-ekonomski aspekt, zatim vlasništvo, veličina i struktura preduzeća, rast, industrija, tehnologija i tržište. Osim toga, važna je i obuka na poslu jer se praksa i politika ljudskih resursa povezuje sa organizacionim učinkom. Harvardski model sadrži u sebi četiri cilja politike upravljanja ljudskim resursima, a to su strateška integracija, visoka posvećenost, visok kvalitet i fleksibilnost, kako bi se poboljšao radni učinak u organizaciji. Ipak, ne postoji univerzalan pristup upravljanju ljudskim resursima, na šta ukazuje postojanje različitih modela, SAD, japanski model i sl. Ono

što najviše utiče su nacionalna kultura, vlasnička struktura, uloga države, sindikalne organizacije i njihova uloga u poslovnoj strategiji, strategija i praksa ljudskih resursa, koje su zapravo smeštene u spoljno okruženje nacionalne kulture, zakonodavstvo, obrazovanje, ali i organizacije koje deluju na to okruženje. Nacionalne institucije koje utiču na japansku praksu zapošljavanja su sledeće: vladine institucije, zavodi za obrazovanje i stručno usavršavanje, sindikati i udruženja poslodavaca. Da bi uvela promene na radnom mestu, vlada prati i često menja i uvodi politike, pravila i propise na nacionalnom nivou, posmatra promene na nivou ekonomije, društva, međunarodnog okruženja. Za ovo su važne institucije: 1. zakon – postepeno poboljšavanje odgovarajućih zakona kroz reforme, kako bi se privukli strani investitori. Sa porastom investicija, očekuje se i porast konkurencije na domaćem i inostranom tržištu; 2. sindikati – na nivou preduzeća, mada stopa broja sindikata pada; 3. obrazovni sistem, čije institucije treba da stavljaju naglasak na kreativno rešavanje problema da bi stvorile lidere sa kreacijom, vizjom i negovanjem ljudske domišljasti; 4. sprovođenje strukturne reforme na tržištu rada i privredi u uslužnim i proizvodnim sektorima, tj. povećanje konkurentnosti tehnološki sofisticiranih preduzeća; 5. nacionalna kultura (kako ljudi komuniciraju, odnosi između menadžera i radnika, starenje stanovništva). Ono što je najznačajnije jeste da je filozofija japanskih preduzeća koja se zasnivaju na orijentaciji ka ljudima dovela do zdravog odnosa između radne snage i menadžmenta, dugoročne vizije i pristupa planiranju i razvoju ljudskih odnosa (Adhikari, 2005: 4–9, 12-13).

Pošto u Japanu prirodnih resursa nema u izobilju, značaj ljudskih resursa stalno raste. To je ekonomsko bogatstvo koje dolazi od osoba i određeno je samo osobom (Takenori, 2017). U Japanu se dešavaju važne demografske promene u vidu starenja populacije, raste broj stanovnika preko 65 godina života, po stopi koja je najviša od svih zemalja OECD-ea. Osim toga, nizak natalitet i ekonomski problemi zahtevaju da Japan preduzme drastične mere u pogledu upravljanja ljudskim resursima (Ujimoto, 2000).

Japanska preduzeća istovremeno brinu o ljudima i tretiraju ih kao važan intelektualni kapital, veruju u sporazumno odlučivanje i imaju dugoročne ciljeve. Ljudi u organizaciji se posmatraju kao „strateški resurs” za postizanje „konkurentne” prednosti.

Pojedini autori, poput Fukude, tvrde da postoji nespojivost tradicionalnog japanskog sistema upravljanja i evoluirajućeg okruženja, i da se stvara neefikasnost u sistemu rada ukoliko se insistira na tradicionalnosti. Iz tih razloga sugerise se da će se ljudima u organizacijama upravljati u skladu sa zahtevima za kvalitetom i efikasnošću, a kritični menadžerski zadatak će biti kako uskladiti formalnu strukturu sa sistemima ljudskih resursa, koja će pokretati poslovnu strategiju organizacije. U japanskim kompanijama slede paterналиstičko upravljanje zasnovano na odnosima među ljudima gde se svi poznaju, veruju u kolektivism i imaju osećaj zajedništva na poslu. Sve te tačke radnih odnosa su glavni stubovi japanskih radnih odnosa (Adhikari, 2005: 64, 88, 97).

„U japanskom sistemu postoje dva odeljenja – odeljenje za opšte poslove (Somu-bu) i odeljenje za osoblje (Džinji-bu). Dok prvo upravlja pravnim stvarima, odnosima akcionara, korporativnom dokumentacijom, internim propisima, održavanjem, kupovinom i održavanjem odnosa s javnošću, drugo funkcioniše kao centralna agencija u mnogim pitanjima ljudskih resursa. Odeljenje za osoblje u japanskim kompanijama uglavnom uključuje zapošljavanje, raspoređivanje osoblja, napredovanje, procenu, povećanje plata i otpuštanje. Generalno, menadžeri pojedinih odeljenja nisu ovlašćeni da zapošljavaju i promovišu zaposlene. Odeljenje za osoblje mora odobriti postavljanje osoblja i napredovanja. Pod pretpostavkom doživotnog zaposlenja, osoblje se koncentriše na utvrđivanje sklonosti i veština zaposlenih, te je stoga u stanju da efikasno koristi ljudske resurse racionalnim smeštanjem zaposlenih u kompaniji i prikupljanjem informacija u vezi sa osobljem. Odeljenje za osoblje često upravlja osobljem na način koji je povezan sa poslovnom strategijom, a zasnovan je na strategiji ljudskih resursa. Postoje dva različita nivoa funkcija ljudskih resursa u organizaciji. Jedan je na nivou kompanije, a drugi na nivou pojedinaca. Na nivou kompanije, odeljenje za osoblje je centralna agencija koja upravlja institucionalizovanim i formalnim aspektima upravljanja osobljem... Na individualnom nivou, od svakog nadređenog, podređenog i saradnika očekuje se da na licu mesta upravlja ličnim i neformalnim aspektima upravljanja osobljem, drugim rečima, ljudskim odnosima. Odeljenje za kadrove, iako zauzima centralno mesto, učestvuje u svim standardnim funkcijama japanske korporativne strukture.” (Adhikari, 2005: 100–101).

Međutim, „u malim preduzećima sa manje od 100 zaposlenih, odgovornost za upravljanje ljudskim resursima leži na odeljenju za opšte poslove. U kompanijama sa 100 do 200 zaposlenih, jedna jedinica iz odeljenja za opšte poslove stara se o funkcijama ljudskih resursa. U velikim kompanijama, ova funkcija je poverena jednom većem odeljenju za ljudske resurse, odgovornosti su razdvojene i stvorena su nova pododeljenja koja će se baviti pitanjima blagostanja i obrazovanja. U japanskom sistemu, HRM se smatra linijskom funkcijom. Za razliku od Zapada, u japanskim organizacijama preklapanje odgovornosti i preuzimanja dužnosti svih zaposlenih, bilo gde i bilo kada, je uobičajeno i simbol je jednoglasne saradnje. To znači da zaposleni iz odeljenja za osoblje može raditi bilo gde i baviti se pitanjima osoblja kao član grupe.” (Adhikari, 2005: 107–108).

Kada se govori o doživotnoj zaposlenosti i stvarnosti na tržištu rada, „realnost tržišta rada sugerise da, uprkos različitim mišljenjima o kvalitetu doživotnog zaposlenja i opsegu njegovog pokrivanja, njegova uloga definitivno opada. Mnoge kompanije su počele da primenjuju raznovrsnije prakse zapošljavanja tokom poslednjih nekoliko godina uzimajući, pored novih diplomaca, iskusne zaposlenike u srednjim godinama karijere. Poslodavci radije zapošljavaju radnike koji već rade i imaju karijere kako u velikim, srednjim, tako i u malim organizacijama. Stopa zapošljavanja radnika srednje stručne sprema veća je u malim preduzećima. Zapošljavanje ovakvih radnika, s jedne strane, minimizira troškove obuke, a s druge strane kompanije dobijaju radnike sa gotovim veštinama koji mogu da rade sa razvijenim tehnologijama. U stvari, kako bi mogli da odgovore na oštriju konkurenciju, poslodavci traže osoblje sa lako dostupnim veštinama i radnike sa specijalizovanim sposobnostima, koji mogu da se nose sa složenijim i specijalizovanim operacijama. Mnogi poslodavci se zalažu za delimično prilagođavanje preovlađujućoj praksi životnog zapošljavanja.” (Tadashi, 2004: 114). Japanska poslovna federacija predložila je pristup „portfelja zapošljavanja”, koji podrazumeva tri vrste zaposlenja, i to: doživotno zapošljavanje, zapošljavanje sa specijalnim veštinama i fleksibilno zapošljavanje. Došlo je do promene u odnosu na praksu zasnovanu na seniorskom stažu u smislu da se ona dovodi u ravnotežu sa zaposlenjem mlađih zaposlenih (primaju znatno nižu platu). Sistem kao takav pomaže kompanijama da zadrže mlađe zaposlene osiguravajući im

periodična povećanja plata i napredovanja. Sistem garantuje radnicima sredstva za život, povećava moral i odanost i podstiče dugoročno zapošljavanje. Uprkos tome, zabrinutost raste zbog promena u poslovnom okruženju, poput globalizacije ekonomskih aktivnosti i postizanja konkurentске prednosti koju sistem možda treba da preispita. Mnoge kompanije su već promenile sistem zasnovan na seniorskom starešinstvu i prilagodile svoje sisteme zarada kako bi odrazile individualne performanse i produktivnost. Vremenom su se menjali stavovi menadžera, kao i zaposlenih. Jasno je da je japanska praksa zapošljavanja pretrpela mnoge promene, posebno u velikim kompanijama. Na primer, kompanija za elektronske delove Kyocera zapošljava radnike sa skraćenim radnim vremenom; Hitachi Limited je ukinuo sistem zarada po osnovu radnog staža, Toyota je ukinula „plate povezane sa starosnim dobima” i uspostavila „plate vezane za stručnost”, a Canon je ukinuo godišnji program povećanja plata (Tadashi, 2004: 114,129,153).

Ekonomski planovi japanskih vlada i celokupan proces planiranja se nastavljaju ravnomerno, a danas se planovima posvećuje mnogo manje pažnje u javnosti nego u ranom posleratnom dobu. Industrijska „racionalizacija” i razvojna politika, kao i vladina spoljnotrgovinska politika dopunile su opšte ekonomske planove u nastojanju da promovišu ekonomski rast i oblikuju njegove pravce u određenim industrijama. Konkretniji programi i politički alati razvijeni su i raspoređeni pod „kišobranom” koji pružaju okvirni zakoni i politike. Naglasci na različitim industrijama menjali su se tokom vremena. Konkurencija novoindustrijalizovanih zemalja, uključujući Koreju i Tajvan, takođe je uticala na potražnju nekih japanskih proizvoda (Richardson, 1995: 106). Socijalne i obrazovne reforme same po sebi nisu nužno ekonomske, ali su, uz druge socijalne mere čvrstog uspostavljanja demokratije, bile važan faktor u oblikovanju izvrsnosti ljudskog kapitala koji je bio suštinski sastojak brzog razvoja japanske ekonomije. „Među mnogim nacijama koje su sprovodile programe zemljišne reforme posle Drugog svetskog rata, japanska zemljišna reforma bila je neuporediv uspeh.” (Hamada et al., 1992: 5–8). Japanske firme su investirale u inostranstvo, dosta u zemlje istočne Azije u drugoj polovini XX veka. Japan je zaključio da zemljama u okruženju, ako ih bude ekonomski nadjačao, može pomoći i tako postati pokretač razvoja u azijsko-pacifičkom regionu (Miyazaki, 2006: 3).

U posleratnom dobu ekonomisti su pokušali da uvedu bankarske sisteme, prepoznali su da je deponovanje zlata kod zlatara i izdavanje potvrda o depozitu važna finansijska inovacija. Oni su verovali da se njegove implikacije mogu tačno odraziti brojanjem potvrda o depozitu (tj. merenjem bankarskih depozita). Ovo je izvor definicije „novčane mase” kao depozita (Vogt, 2012, Werner, 2009: 16). „Proces reforme i inovacije u filozofiji ljudskih odnosa prirodno traje dugo. Šibusavina vizija industrijskih odnosa i društva i društvenog uređenja zaslužuje mnogo veću pažnju, jer je on bio taj koji je trasirao put takvim promenama.” (Makoto, 2017).

Početkom XX veka je osetno počeo da raste broj neredovno zaposlenih u japanskoj industriji, posebno u uslužnoj industriji. Međutim, to je povećalo ekonomske i socijalne razlike između različitih grupa zaposlenih, te je Vlada tada počela rad na ublažavanju ove situacije. Reforme su bile usmerene na pravni sistem, a japanske kompanije, sindikati i kreatori politika bili su usmereni ka ekonomskom rastu, ali i dobrobiti radnika. I dalje traje rasprava o tržištu rada, o njegovim pravcima i politici u japanskom društvu. Uočena je nejednakost između siromašnih i bogatih, ali sa promenama na tržištu rada, i nejednakost između redovno zaposlenih i onih koji to nisu. Radnici koji rade sa kraćim radnim vremenom ili rade kao privremeno zaposleni imaju drugačije ugovore o radu nego oni koji su redovno zaposleni. Ovi neredovno zaposleni imaju različite uslove rada, niže plate, niže bonuse, manje penzione naknade i kraći period ugovora. Međutim, prema Zakonu o standardnom radu, redovni zaposleni su oni koji imaju puno radno vreme. Broj „vanrednih” radnika - radnika sa skraćenim radnim vremenom, privremeno zaposlenih, zaposlenih po ugovoru ili povremenih radnika povećan je za 60% u periodu 1992-2002. godina. Mladi ljudi koji rade kao radnici sa skraćenim radnim vremenom nazvani su „arubaito” (od nemačke reči *arbajt* - *arbeit*), a neregularni radnici nazivaju se „furita” (*arbjater-plus-besplatni* radnici). Uočeno je da su frilenseri sve više žene, mladi i osobe sa nižim obrazovanjem. Zaposlenost putem ugovora između kompanija obuhvata radnike u brodogradnji i čeličarnama, zaposlene u građevinskim uslugama, u bezbednosnim agencijama. Međutim, sadržaj i sposobnosti radnika sa skraćenim radnim vremenom postaju slični onima sa redovnim zaposlenjem. Dakle, kompanije su smanjile zapošljavanja redovno zaposlenih, nazvanih

„hiseikikom.“ Promene u industrijskoj strukturi i ekspanzija uslužnih delatnosti, mladi kao neredovno zaposleni, žene sa skraćenim radnim vremenom, racionilizacija usled tehnološkog razvoja doprineli su da Japanska federacija udruženja zaposlenih (Nikkeiren) krajem XX veka donese akt „Japansko upravljanje u novoj eri.“ Predloženo je da se zaposleni razdvoje na tri vrste: zaposleni koji su jezgro organizacija, sa dugoročnim izgledima zaposlenja; visokospecijalizovani profesionalni zaposlenici sa definitivnim ugovorima o radu i fleksibilna radna snaga koja će biti uključena u jednostavan i rutinski rad. U velikoj meri su japanske kompanije uporno sledile ovu inicijativu. Međutim, pažnju na tržištu rada privlače i NEET – ljudi koji nisu u segmentu obrazovanja, zapošljavanja ili obuke – oni su ili nižeg obrazovnog nivoa ili mladi koji potiču iz imućnih porodica i ne žele da rade. Za to postoje dva razloga, i to prvi – ljudi koji su odlučili da budu neredovni radnici to su učinili zbog „stava da je privatni život važniji od rada.“ Drugi razlog je promena u industrijskoj strukturi Japana, kao rezultat povećanja udela kompanija sa tercijarnom industrijom u privredi. Ova industrija se posebno oslanja na jeftinu i fleksibilnu radnu snagu. Čini se da ove praznine na japanskom tržištu rada razdvajaju radnike na bogate i siromašne. Socijalna sigurnost i sistemi javne zaštite, koji su postali zavisni od sistema socijalne zaštite preduzeća, takođe su duboko uključeni u stvaranje ovih podela. Međutim, prema jednoj studiji OECD-a (2006), Japan je održao niži nivo nejednakosti u dohotku u poređenju sa drugim zemljama iz OECD-a. Ovome je doprinelo starenje stanovništva i neredovni zaposleni, kao i značajan porast broja zaposlenih sa nižim platama (Ishiguro, 2008) ⁵⁴.

⁵⁴ Hijerarhija u japanskom društvu je veoma važna, a u japanskim kompanijama igra vitalnu ulogu. Japanska poslovna hijerarhija deo je korporativne kulture, zasniva se na saradnji i konsenzusu umesto delegiranju autoriteta i procesu donošenja odluka od vrha do dna. Hijerarhija je za zaposlene Japance način aktivnog uključivanja i njihov doprinos radu organizacije, definisanje njihovih uloga i odgovornosti. Kroz nju zaposleni pronalaze osećaj pripadnosti grupi i uloge koje treba da igraju. Hijerarhija pomaže održavanju timskog rada i slična je u mnogim kompanijama: *Kaicho* – predsedavajući, *Shacho* – predsednik, *Fuku Shacho* – potpredsednik, *Sunmu Torishimariaku* – stariji izvršni direktor, *Jomu Torishimariaku* – izvršni direktor, *Bucho* – generalni direktor, *Torishimariaku* – direktor, *Kacho* – šef sekcije, *Kačodairi* – zamenik šefa odseka, *Kakaricho* – glavni funkcioner, *Ippanshain* – generalni zaposleni (Japanska poslovna hijerarhija, 2020).

Pored nepovoljnih odredbi o socijalnom osiguranju, studija koju je sproveo Japanski institut za radnu politiku i obuku (*Rodo Seisaku Kenkiu Kenshu Kiko*) pokazuje da su privatne sigurnosne mreže, štednja, privatno osiguranje, podrška porodice i prijatelja i pravno znanje slabije prisutne kod ljudi koji nemaju sigurnost posla, uprkos činjenici da je tim ljudima potrebna veća podrška od onih koji imaju siguran posao. Promene su uticale i na finansiranje države, te je ona 2006. godine pružila veću podršku ljudima koji se suočavaju sa izazovima. Uključila je one koji su suočeni sa poteškoćama u pronalaženju posla i ekonomskim poteškoćama zbog dugotrajne deflacije (npr. NEET), one kojima se ne daju jednake mogućnosti (npr. ženama koje odgajaju decu i invalidima), kao i one koji preferiraju različite načine rada, učenja i života. Ministarstvo zdravlja, rada i socijalnog staranja je 2001. godine pokrenulo Komitet za proučavanje rada sa skraćenim radnim vremenom (*Patotaimu Rodo Kenkiukai*) kako bi ublažilo trenutnu situaciju po pitanju radne snage. Kompanije treba da dizajniraju sisteme nagrađivanja koji su relevantni za rad radnika sa skraćenim radnim vremenom, kako bi podstakli energiju za sopstvene poslovne aktivnosti; sindikati bi trebalo da budu svesni važnosti poboljšanja uslova rada radnika koji nisu redovni; vlada bi trebalo da poboljša institucije i okruženje kojima bi se promovisale aktivnosti i preduzeća i sindikata. Stoga su poštteni tretmani sigurnosti zaposlenja neophodni, kao što su: uspostavljanje jednakog tretmana za zaposlene sa honorarnim radom u japanskom stilu i uspostavljanje sistema u kojem zaposleni sa punim i nepunim radnim vremenom mogu slobodnije da promene svoj status i načine rada i pređu u drugu organizaciju. Dakle, rigidnost tržišta rada se smanjuje, zakoni pokušavaju da poboljšaju uslove rada za sve zaposlene, uključujući zaposlenike koji nisu redovni. Doneto je pet zakona koji imaju za cilj da uključe važne mere zaštite zaposlenih. Na primer, Zakonom o ugovoru o radu postaće jasan koncept jednakosti između poslodavaca i zaposlenih, a zloupotrebe i otpuštanja biće ograničeni. Revizijom Zakona o radnim standardima procenat naknada za prekovremeni sat će se povećati u slučajevima kada prekovremeni sati prelaze 80 sati mesečno, mada se to smatra granicom koja uzrokuje *karoshi* (smrt od prekomernog rada). Posle duge stagnacije i recesije tokom 1990-ih, ukupna situacija u vezi sa zapošljavanjem pokazala je oporavak početkom druge decenije XXI veka.

Ako privreda povrati svoj uzlazni zamah, kompanijama će trebati više ljudskih resursa i one mogu staviti veći naglasak na upravljanje ljudskim resursima i povećati udeo u radnoj snazi. Shodno tome, kompanije mogu proširiti zapošljavanje redovnih zaposlenih i pregledati uslove za radnike koji rade sa skraćenim radnim vremenom, što dovodi do poboljšanja stanja sadašnjih neredovnih zaposlenih (Ishiguro, 2008).

U poslednje dve decenije japansko tržišta rada doživelo je velike promene. Naime, udeo radnika koji nisu redovni porastao je u ukupnom broju radnika sa 20%, na kraju XX veka, na 35% početkom druge decenije XXI veka. Status radnika koji nisu redovni zasniva se na stvarnom odnosu sa poslodavcima, a ne na zakonskim osnovama. U poređenju sa redovnim radnicima, neredovni radnici imaju mnogo niži stepen sigurnosti posla, primaju niže plate i primaju znatno manje socijalnog osiguranja. Skoro svi privremeni radnici nisu redovni radnici, dok oni koji nisu redovni nisu nužno privremeni (na primer, mogu imati zaposlenje na određeno vreme). Žene čine veliki deo radnika koji nisu redovni. Među neredovnim radnicima oko 70% čine žene. Ovo se najviše odnosi na zapošljavanje sa pola radnog vremena. Porodične odgovornosti su važna odrednica za žene, zbog kojih traže posao sa skraćenim radnim vremenom i koji nudi veću fleksibilnost rada u odnosu na redovno zaposlenje. Međutim, japanski radnici koji rade pola radnog vremena manje su produktivni od onih koji rade puno radno vreme. Uprkos zakonskim odredbama usmerenim na sprečavanje diskriminacije, vanredni radnici imaju ograničene mogućnosti obuke. Takođe, prisutni su i drugi aspekti socijalne isključenosti, a to su materijalna oskudica, nedostatak socijalnih odnosa, niži nivo sreće i zadovoljstva poslom u poređenju sa redovnim radnicima. Ako ovi faktori dovedu do percepcije da se privredni rast ne deli pošteno u društvu, oni bi mogli ugroziti podršku drugim ekonomskim merama, poput fiskalne konsolidacije i dalje međunarodne trgovinske integracije, koje su potrebne za jačanje dugoročnog potencijalnog rasta. Rezultati ukazuju da viši nivo zaštite redovnih zaposlenih radnika povećava dualnost na tržištu rada, dok ga viši nivo zaštite privremenih radnika smanjuje. Ovo je važno znati jer prekomerna dualnost šteti pošto doprinosi nejednakostima u društvu. Cilj je uspostavljanje ravnoteže na tržištu rada uz istovremeno smanjenje negativnih efekata prekomerne dualnosti i, koliko je god to moguće, očuvanje

modela visokog nivoa stabilnosti zaposlenja i radnih odnosa zasnovanih na poverenju između poslodavca i zaposlenih. Iz tih razloga su odobrene reforme koje olakšavaju prelazak za neredovno zaposlene u redovno zaposlene. Posle isteka ugovora od pet godina, radnik može preći u redovan radni odnos, a za to se firmama obezbeđuju subvencije. Ovim bi se prešlo na danski model „fleksigurnosti“, u kome je fokus stavljen na zaštitu radnika, a ne radnih mesta. Jedna od važnih mera u vezi s tim bila bi povećanje naknada za osiguranje od nezaposlenosti (Aoyagiand & Ganelli, 2013: 14–17).

Primer 10. Japan: Da li se danski model „fleksibilnosti“ može izvoziti u Japan?

"Fleksigurnost" se odnosi na kombinaciju fleksibilnosti i sigurnosti na tržištu rada, koja štiti zaposlenost umesto specifičnih poslova. Danski model fleksigurnosti često se opisuje kao „zlatni trougao“ koji se sastoji od (1) fleksibilnosti na tržištu rada, u kombinaciji sa (2) zaštitom socijalne sigurnosti putem davanja za nezaposlene i (3) aktivnom politikom tržišta rada. Glavna ideja fleksibilnosti je zaštita radnika, a ne radnih mesta. Umesto da pokušava da obezbedi isti posao tokom celog radnog veka (sigurnost posla), fleksigurnost pokušava da pruži radnicima mogućnost doživotnog zapošljavanja (sigurnost zaposlenja). Prelazak na model fleksibilne sigurnosti mogao bi stoga poboljšati zadovoljstvo radnika, omogućavajući Japanu da ostvari veću produktivnost i podstakne ekonomski rast. Najteži deo za Japan su visoki fiskalni troškovi modela fleksibilnosti. U Danskoj se finansira uglavnom putem poreza na dohodak, a zemlja ima jedan od najvećih poreskih klinova u OECD-u. Da bi se ovaj model izveo u Japanu, trebalo bi pokušati da se ukupna potrošnja na pomoć za nezaposlene očuva na održivom nivou i izbegne da se poreski klin preterano proširuje. Da bi se to postiglo, ključno bi bilo zadržavanje niske stope nezaposlenosti i osiguranje proširenja osnovice poreza na dohodak povećanjem učešća u radu. Prelazak na model fleksibilne sigurnosti znači i jačanje politika tržišta rada. Danska spada među zemlje sa najopsežnijom upotrebom aktivnih programa na tržištu rada. Danski sistem tržišta rada omogućava nezaposlenima pristup obrazovanju, subvencionisanoj obuci za posao u javnim i privatnim kompanijama, kursovima za traženje posla i mnogim drugim uslugama. Izvor: Aoyagiand et al., 2013.

Politike usmerene na povećanje plata takođe će olakšati privatanje smanjene zaštite zaposlenosti u poređenju s trenutnim redovnim zapošljavanjem, a istovremeno će pomoći izlasku iz deflacije. Realni trendovi rasta plata i produktivnosti u poslednjih dvadeset godina ukazuju na to da u Japanu postoji prostor za povećanje plata.

Pitanje zapošljavanja je veoma bitno u globalnoj i postglobalnoj eri. Gubitak posla znači gubitak prihoda, osećaja sopstva, javljaju se problemi sa patologijom, viša je stopa razvoda, viša stopa samoubistava, alkoholizam je povećan. Otpušteni mogu imati strah prilikom ponovnog zapošljavanja. Neoklasicistička ekonomija tretira rad kao svaki drugi faktor proizvodnje. Na ovaj način rad se tretira kao svaka druga roba, mada on to nije. Današnje teorije i menadžment se uglavnom bave ljudskim resursima kroz motivaciju i etiku rada. Informaciona ekonomija je dovela do toga da kompanje ne podržavaju odredbe ugovora koje povećavaju sigurnost posla. Ipak ostaje sumnja da se nisu pod parolom fleksibilne zaposlenosti ponašali nezastitnički prema zaposlenima na radu. S druge strane, liberalizacija tržišta kapitala povećala je pregovaračku moć kapitala, dajući mu za pravo, ako mu makroekonomske mere ne odgovaraju, da može da napusti zemlju. U tom slučaju kapital ne može biti oporezovan, a standardni rezultat poreske teorije kažu da porezi treba da budu obrnuto povezani sa elastičnošću ponude, i u tom smislu liberalizacija tržišta kapitala vodi do nižeg optimalnog poreza. U tom smislu, liberalizacija tržišta kapitala i fleksibilnost tržišta rada pojavljuju se kao simetrične politike, ali imaju asimetrične posledice, služe poboljšanju kapitala na štetu radnika i makroekonomske stabilnosti. Mnoge ankete siromašnih radnika ukazuju da su nesigurnost i nestabilnost uzrok zabrinutosti i manifestacije siromaštva. Vašingtonski konsenzus je pojačao politike nestabilnosti, ali je dodatno ukinuo zaštitu i sigurnost posla, koje tržište i onako ne ističe u prvi plan. Međutim, on nije doveo ni do stabilnosti tržišta kapitala. U ovome veliku ulogu igraju i menadžeri i korporativno upravljanje, jer mogu delovati u interesu akcionara i dovoditi preduzeće u neadekvatni proces odlučivanja. Postojala je još jedna „politika“ pogodna za tržište kapitala, a to je pritisak na privatizaciju socijalnog osiguranja, kao zamena programa definisanih beneficija i doprinosa. Inflacija je zabrinjavajuća samo kada vodi do nižeg privrednog rasta,

povećanja siromaštva i veće nejednakosti. Kada se govori o nivou zaposlenosti, jasno je da tržište rada ima pravo na primenu minimalnih standarda zaštite radnika, jer opšte tržište to ne obezbeđuje. Prema Samjuelsonu, kada se isprave tržišni neuspesi, može doći do efikasnosti tržišta rada. Saijev zakon kaže da povećanje ponude radne snage automatski dovodi do porasta potražnje, a ovo se može primeniti na kvalitativnu potražnju za radnom snagom. MMF je uspostavio strategije za restrukturiranje finansijskih tržišta, ali na taj način je bilo negativnih odraza na makroekonomiju. Često su kombinovani liberalizacija trgovine sa visokim kamatnim stopama, pa je otvaranje novih radnih mesta bilo nemoguće i u stabilnim ekonomijama, a kamoli u zemljama u razvoju ili u tranziciji. Na primer, stopa siromaštva u Rusiji povećala se sa 2% na nešto više od 40% krajem XX veka. Privatizacija je trebalo da bude osnov stvaranja privrednog bogatstva i novih radnih mesta, a ona je dovela do suprotnih efekata i gubljenja postojećih, kao i nemogućnosti stvaranja novih radnih mesta. To je vodilo do previranja u mnogim zemljama, što se moglo videti u istočnoj Aziji, gde su preduzeća prisiljena na bankrot i dolazi do velike nezaposlenosti, a snižavanje kamatnih stopa u tom momentu ne znači ništa. Sada je već sasvim jasno da vlada ima važnu ulogu u otvaranju novih radnih mesta i održavanju ekonomije sa prihvatljivom zaposlenošću. Potrebno je osmisliti efikasne fiskalne mere, koje deluju brzo, imaju velike multiplikativne efekte, a ne pogoršavaju socijalnu podelu. Takva mera je, na primer, ograničavanje troškova ili investicija u potrošnju. Liberalizacija tržišta kapitala je povećala rizike i prevazišla sposobnost mnogih zemalja u razvoju, što je dodatno doprinelo njihovoj nestabilnosti, a u takvim uslovima se nije moglo razgovarati o stabilnosti radnika. Taj rizik su snosili radnici, što jasno govori da su te politike zagovarali oni sa finansijskim interesima. Potreban je razvoj koji vodi transformaciji društva, koji nadalje vodi povećanju zaposlenosti i privrednom rastu. Da li danas ekonomsku moć jedne zemlje čine politička moć ili moć srednje klase? Dramatičan primer međusobne povezanosti politike i ekonomije je viđen u Rusiji, gde je proces privatizacije doveo do devastacije srednje klase, stvaranja ogromnih nejednakosti, vladavine oligarhije koja je uz pomoć zakona htela da osigura sopstvenu vladavinu uz pomoć bogatstva i moći. Da bi se zaštitile, mnoge razvijene industrijske zemlje razvile su institucije ili nevladine organizacije,

koje su ograničavale oligarhe i isticale interese radnika i potrošača. Dakle, pored ekonomske efikasnosti, u jednom društvu potrebno je stvoriti dinamiku političkih i ekonomskih promena koje vode razvoju (Stiglitz, 2002: 10, 12, 14–18).

4. 3. Poslovna etika u Japanu

Tema poslovne ili radne etike se, jednostavno rečeno, svodi na to kako se osećate na radu, kakva vam je karijera ili zvanje, kakav vam je način na koji se radi i ispunjavaju sopstvene obaveze i odgovornosti. Radi se o stavu, ponašanju, poštovanju, komunikaciji, interakciji sa drugima. Pitanja koja su postavljena su: šta je ispravno i prihvatljivo i šta nije u redu. Poslovna ili radna etika obuhvata poštenje (ne laganje i varanje) i čast (ne prikazivanje tuđih rezultata kao svojih). Radna etika govori o tome da se posao dobro obavlja, da se vrednuje ono što neko radi, imajući osećaj svrhe i pripadanja široj viziji ili planu. Da li imate pozitivan stav o svom poslu i kompaniji u kojoj se radi svakodnevno? Da li imate visok nivo energije na poslu? Da li prvi put radite svoj posao? Da li negativno govorite o svom poslu/radnom okruženju? Na ova pitanja traže se odgovori u preduzećima.

Na osnovu istraživanja u kojem su se upoređivali podaci o poslovnoj etici i kulturama iz 13 zemalja Evrope, Azije i Amerike, podeljenih u nekoliko grupa, identifikovan je anglosaksonski klaster (uključujući SAD, Kanadu, Australiju i Veliku Britaniju), za koji važi visok individualizam, izbegavanje neizvesnosti, a ujedno i kineski (uključujući Hong Kong) kao poseban skup. Na trenutnu kinesku praksu poslovne etike snažno utiče konfučijanizam sa svojim vrednostima kao što su saosećanje, primerenost, norme i mudrost (*Ren, I, Li, Chi*), kao i centralni konfučijanski moralni princip pouzdanosti. Ukratko, etika u kineskim poslovnim organizacijama oslanja se na kulturne vrednosti kao što su paternalizam i kolektizam, a prisutan je nedostatak naglasaka neformalnih ugovora (Danielewicz-Betz, 2012: 7).

Radna etika u Japanu zasnovana je na revnosti, marljivosti i samoaktuelizaciji, i mnogi nerado otpuštaju zaposlene. Samo predanim radom mogu se ispuniti očekivanja japanskog društva. Japanci ističu važnost timskog rada, grupne odgovornosti, zajednice i

hijerarhijskih odnosa. Od japanskih radnika se očekuje da se podrede svojim kompanijama, a od kompanija da se podrede naciji, a očekuje se da kompanije i zajednica efikasno i delotvorno funkcionišu. Ovakav reciprocitet ima veliki uticaj na japanski koncept poslovne etike. Poslovni odnosi u Japanu zasnivaju se na ravnoteži između koristi i žrtvi, što primenjuju svi, i kompanije i zaposleni, i vlada i društvo uopšte. Poslovna transakcija mora da donese korist za sve. Japanska poslovna etika je proistekla iz japanske kulture i religije. Da bi se razumela, moraju se razumeti kulturni i religijski koreni društva. Kulturološke odrednice druge polovine XX veka su šu-šin-kojo (doživotno zaposlenje) i nenko-jorecu (sistem zasnovan na stažiranju), o kojima je bilo reči ranije. Religijski koren je zapravo zen budizam. Kod njega je pristutno okami-iški razmišljanje, koje se odnosi na preterano poštovanje stavova vlade. Japanske kompanije se koncentrišu na poslovne aktivnosti, a postoji i slaba integracija stranih zaposlenih. Korporativni Japan se sve više fokusira na održivi razvoj, mada u toj zemlji ne postoji razlika između etike u radu i životu. Japanci smatraju da dugoročni odnosi doprinose harmoniji u društvu. Japanski sistem vrednosti naglašava sklad (*wa*) i u tom cilju traga za apsolutnim vrednostima. Korporativni Japan je sve više fokusiran na održivi razvoj, pozivajući se na Kjoto deklaraciju i direktive Evropske unije, te se i to smatra jednim segmentom etičkog ponašanja (Danielewicz-Betz, 2012: 7, 10; Oruç i dr., 2011: 87; Kelechi et al., 2015; Enyindah et al., 2015).

Primer 11: Micubiši i doživotno zapošljavanje

Micubiši je japanski brend, globalni „igrač“, jedan od najstarijih i najvećih proizvođača automobila. U svom sastavu, pored proizvođača mašinske industrije, ima i druge fabrike. U Micubišiju postoje zaposleni koji su ceo svoj radni vek proveli u njemu. Naime, Jorihiko Kodžima (小島 順彦,) je rođen 1941. godine u Tokiju. Diplomirao je inženjerstvo 1965. godine na Univerzitetu u Tokiju i odmah se zaposlio u Micubiši korporaciji. Od tada je bio na raznim funkcijama u Micubišiju, na primer, u Saudijskoj Arabiji generalni direktor kancelarije za korporativno planiranje, generalni direktor za koordinaciju, generalni i izvršni direktor grupe za nove poslovne inicijative, član odbora i viši izvršni potpredsednik, predsednik Upravnog odbora, a od 2016. godine počasni

predsedavajući Micubiši korporacije. Kodžima je 2013. godine učestvovao na Svetskom ekonomskom forumu. Čitavu svoju karijeru proveo je u Micubišiju. Član je Japanskog udruženja korporativnih rukovodilaca i jedno vreme potpredsednik Kaidanrena – Japanske poslovne federacije. Za vreme svog radnog veka nije stigao da poseti sve kompanije koje poseduje ova korporacija. Izvor: Yorihiho Kojima, 2012; Yorihiho Kojima, 2020.

Model tržišne ekonomije koji dominira u državama istočnoazijskih zemalja, u Japanu i, na primer, Južnoj Koreji, je model u kojem vlada učestvuje u ekonomskom razvoju sastavljajući planove, pa čak i kontrolišući neke cene. Ovaj model se razlikuje od planirane ekonomije jer je to tržišno orijentisana ekonomija; vlada se može angažovati i u razvojnom pogledu ekonomije. Ovde je vlada postavila ciljeve obuzdavanja inflacije, održavanja visoke stope zaposlenosti, socijalne stabilnosti i nacionalne sigurnosti. Zatim, pored pružanja javnih usluga i održavanja konkurentskog okruženja uključuje i usmeravanje ekonomskog razvoja. Dakle, pored tržišta, uloga vlade u ovom ekonomskom modelu je veoma važna jer preduzeće donosi sopstvene odluke analizirajući informacije sa tržišta, a onda, ipak pod uticajem vlade, postiže šire ekonomske ciljeve (Zhang et al., 2011: 105–106).

Međutim, na kraju XX i početkom XXI veka došlo je do velikih promena u domenu tržišta rada u razvijenim tržišnim ekonomijama. Došlo je do povećanja zaposlenih sa skraćenim radnim vremenom (privremeno ili povremeno zaposlenih) u odnosu na one redovno zaposlene. Zatim, došlo je do promene u shvatanjima kako treba da izgleda posao kod mlađe generacije, kao i povećane fleksibilnosti u prilagođavanju kompanija novim poslovnim prilikama i modelima zapošljavanja. Do promena je došlo, jer se IT industrija brzo raširila, a sektori zasnovani na znanju zapošljavaju visokokvalifikovane radnike jer je konkurentnost zasnovana na tehnologiji i obučanim radnicima. Imperativ vremena je zahtevao da se i kompenzacije zasnivaju na znanju, sposobnostima i veštinama radnika. Kako se Japanci ne odriču svog modela rada, koegzistira i stari sistem zapošljavanja, ali i novi u skladu sa potrebama industrije (u IT sektoru i sektoru usluga). Međutim, privatizacija i reforma finansijskih institucija u državnom vlasništvu je „test pottržištljavanja” javnih preduzeća.

Podela vlasti na centralnu i lokalnu jeste nešto o čemu se u Japanu razmišlja. Razmišlja se i o reformi privatnog sektora i reformi korporativnog upravljanja, reformi socijalnog osiguranja usled starenja stanovništva, kao i javnog penzijskog i zdravstvenog osiguranja. Socioekonomska transformacija tokom perioda brzog rasta govori da je japansko društvo pretrpelo različite promene. Od 1955. do 1970. godine udeo primarne industrije u ukupnom nominalnom BDP-u smanjen je sa 19,2% na 5,9%, a udeo sekundarne industrije povećan sa 33,8% na 43,1%. Što se tiče učešća u zaposlenosti, primarna industrija je pala sa 41,3% na 19,7%, sekundarna industrija skočila sa 24,9% na 35,3%, a tercijarni sektor sa 33,8% na 45,0% (Otsubo, 2007: 55,63)

Japanski model se danas susreće sa poteškoćama, a pojedini teoretičari ga čak smataju neefikasnim. Japanski radnik se može smatrati zaštićenim i može oslabiti njegova želja da bude inovativan i konkurentan. Stoga je danas glavni problem kako povezati evaluaciju učinka sa motivacijom zaposlenih. Nesporna je japanska marljivost, odanost, inteligencija i timski rad po kome su poznati u svetu. Pitanje je zapravo kako u današnjim uslovima iskoristiti ove osobine i ostvariti najbolje rezultate. Odgovor se svodi na top menadžment i stvaranje poverenja između zaposlenih i upravljačkih struktura. Osim toga, doživotno zapošljavanje se može zadržati samo kod konkurentnih kompanija sa velikim profitom. Na primer, Nikkei, vodeći ekonomski list u Japanu, (japanska verzija *Vol strit džurnala – Vall Street Journal*) navodi primer kako je inovacija pretvorila preduzeća u propadanju u uspešna preduzeća nakon 15 godina. Naime, dve kompanije, Nisan (*Nissan*) i Hanšin Tajgers (*Hanshin Tigers*), uvele su inovacije i podstakle rad u duhu konkurencije: Nisan je uveo sistem plata zasnovan na rezultatima, dok je Hanšin stavio zaposlene u konkurentski položaj. Zatim su angažovali zaposlene iz drugih preduzeća i timova, na primer, Nisan iz Tojote i Honde, a potom je negde došlo do zatvaranja fabrika, gde je zamenjena jedna trećina zaposlenih. Zatim, u obe kompanije se podstiče komuniciranje, naglašavaju se zajednički ciljevi i dele zajednički problemi na radu. Daskora, ovo je bilo nespojivo u japanskim kompanijama. Jedan deo ovih revizija je deo fleksibilizacije na radu, a drugi je revizija tradicionalnog pojma timskog rada, gde je „ubačen” element individualne inicijative nad interesima organizacije. Pri tome, potrebno je

dodati da je u 2001. godini broj honorarnih radnika (onih koji rade 35 sati nedeljno) bio 12 miliona, a od tada se njihov broj povećava. Postoji tendencija zapošljavanja mladih diplomaca u japanskim industrijama. Japanske kompanije su u sistemu doživotnog zapošljavanja zauzvrat dobile sigurnost da će zaposleni odgovoriti radnom zadatku. Poslovi koje oni obavljaju su kompleksni, sofisticirani i zahtevaju dobro poznavanje kompanije i radnih zadataka. Ipak, promene na tržištu rada se događaju, a vodeći ekonomista Nohiro Jaširo (*Naohiro Yashiro*) napominje da strogi propisi o okončanju radnog odnosa sudskim putem mogu obeshrabriti poslodavca i stvoriti ograničenja za otvaranje novih radnih mesta koje bi mogli popuniti radnici koji nisu u redovnom radnom odnosu i stariji radnici. Adekvatnu politiku zapošljavanja teško je pronaći u uslovima brzih globalnih promena, ekonomskih kriza, oštre konkurencije i sve većeg broja onih koji traže posao (Tadaši, 2004).

Tako je u prvoj fazi strategije rasta administracija premijera Abea posmatrala područja u kojima ostaju takozvani propisi o električnoj energiji, poljoprivredi i zdravstvenoj zaštiti. Ona je sprovela reforme za koje se smatralo da su nemoguće, poput drastičnog smanjenja efektivnih stopa poreza na dobit, potpisivanja sporazuma o transpacičkom partnerstvu (TPP) i unapređenju korporativnog upravljanja. Administracija je nastojala da novi pozitivni ciklus rasta okrene održivom rastu i postigne „najveći nominalni BDP od 600 biliona jena” u posleratnom periodu. Stanovništvo Japana je počelo da se smanjuje i došlo je do suočavanja sa velikim izazovom na strani ponude i potražnje. Ukazano je na dugoročnu stagnaciju u svetu, gde se ne očekuje da će se u razvijenim zemljama pojaviti novi zahtevi ili potencijalne sposobnosti rasta. Ekonomski rast u zemljama u razvoju, uključujući Kinu, je oslabio, a budućnost ekonomije postaje sve neizvesnija. Da bi se uhvatili u koštac sa tim problemima i ostvarili BDP od 600 biliona jena, od suštinskog je značaja za kompanije u Japanu da imaju pozitivnu odlučnost o premeštanju svojih unutrašnjih rezervi u buduća ulaganja u objekte, inovacije i ljudske resurse. Shodno tome, neophodno je sprovesti dalje reforme kako bi došlo do: 1) strateškog osvajanja novih „perspektivnih tržišta”; 2) „revolucije u produktivnosti” za prevazilaženje propisa o snabdevanju i nedostatka radne snage povezane sa smanjenjem stanovništva; i 3) „unapređenja sposobnosti pojedinaca” radi

olakšavanja transformacije industrijske strukture. Ovo je nova misija druge faze strategije rasta. Mogućnost značajnog razvoja postaje stvarna kroz konverziju poslovnih modela koji uključuju tehnološke inovacije kao što su „*Big Data*” i veštačka inteligencija i koji čine poljoprivredu šestom industrijom. Razvijaće se potencijalni zahtevi za „davanjem” novih vrednosti i rešavati socijalni problemi, i snažno će se promovisati „revolucija u produktivnosti” za prevazilaženje propisa o snabdevanju u društvu opadajućeg stanovništva. U drugoj fazi strategije rasta razvije se ovi potencijali u veliki međuindustrijski talas izvan okvira postojećih organizacija i industrija. Pokrenuće se „10 strateških javnih i privatnih zajedničkih projekata” u kojima će javni i privatni sektor deliti znanje i strategiju i negovati nova obećavajuća tržišta. „Četvrta industrijska revolucija” koja koristi tehnološki proboj IoT (Internet stvari), Big Data, veštačku inteligenciju i senzor robote najvažniji je ključ za vodeću revoluciju budućnosti u produktivnosti. Četvrta industrijska revolucija stvara nova preduzeća koja rešavaju socijalna pitanja i podstiču potencijalne potrebe potrošača. S druge strane, ona može u potpunosti promeniti postojeći socijalni sistem i industrijske strukture zapošljavanja. Opravdano je pitanje da li se menja postojeći okvir i stvara li se okvir novih preduzeća koja rešavaju socijalna pitanja pre nego što to ostatak sveta učini. Iako je četvrta industrijska revolucija šansa za suočavanje sa problemom smanjenja stanovništva, ona takođe može rezultirati kolapsom grupe sa srednjim dohotkom. Četvrta industrijska revolucija smatra se da će doneti značajne promene u celom ekonomskom i industrijskom društvenom sistemu, od tehnologije i poslovnih modela do veština i načina rada koji su potrebni radnicima. Neophodno je deliti sliku novog društvenog sistema, kao i industrijskih i struktura zapošljavanja, i sprovesti reformu u Japanu u celini na osnovu mape koja je stvorena kao cilj. Važno je fokusirati se na brzinu i napredne ideje sprovesti na način „prvi dođi, prvi se posluži.” Prvi korak ka strategiji za opstanak konkurentnog okruženja i četvrte industrijske revolucije je analiza strategije glavnih svetskih konkurenata i jakih tačaka Japana, kako bi se definisala polja u kojima se može takmičiti sa drugim zemljama. U prvoj fazi revolucije Japan je kasnio na početku dobijanja platforme „virtuelnih podataka” generisanih u internet prostoru. Međutim, japanska država je u drugoj fazi pokazala potencijalnu konkurentsku prednost u „stvarnim

podacima", kao što su zdravstvene informacije, putni podaci i podaci o radu fabričkih postrojenja. Stoga nastoji da u drugoj fazi dobije platformu „stvarnih podataka” izvan okvira postojećih entiteta i industrijskih grupacija. Uvođenjem novog mehanizma regulatornih reformi, uvode se dva nova mehanizma za realizaciju „najprikladnijeg na svetu okruženja za poslovanje.” Prvo se uvodi „metod mape puta za povratno izračunavanje efekata ciljeva.” Tokom četvrte industrijske revolucije biće teško predvideti tehnologije, a brzina je prevashodna prednost. Stoga, neophodno je deliti buduću sliku - kada i koje tehnologije će se primenjivati u društvu - odnosa između javnog i privatnog sektora i uvesti metodu za dizajn procesa reformi sistema, u detalje prihvatajući povratni pristup. Drugo, smanjiće se administrativni troškovi sa stanovišta poslovnih subjekata. Vlada je odvojeno sprovela reforme propisa, pojednostavljenje administrativnih procedura i upotrebu IT-a za administrativne postupke. Međutim, sa stanovišta vlasnika preduzeća, troškovi regulacije i administrativnih postupaka utiču na njihovu konkurentnost. Za njih je to element odlučivanja o tome da li ulažu na domaće ili prekomorska tržišta. Stoga, treba uvesti novi mehanizam za smanjenje svih regulatornih i administrativnih troškova integrisanjem reformskih propisa, pojednostavljenjem administrativnih procedura i upotrebom IT-a u administrativnim postupcima. Ključ za realizaciju četvrte industrijske revolucije su otvorene inovacije i ljudski resursi. Osim poteškoća u predviđanju budućih novih tehnologija, jasno je da u kompanijama postoje ograničenja da proizvode samo sopstvenom tehnologijom. To će odlučiti da li Japan može postati zemlja koja privlači vrhunske ljudske resurse, tehnologije i kapital van okvira industrijsko-akademskog i vladinog okvira. Sa napretkom četvrte industrijske revolucije, promene u industrijskoj strukturi zapošljavanja biće neizbežne. Odnos između kompanije i pojedinaca takođe se menja. Ako se ne promeni način razvoja ljudskih resursa, tržište rada i način rada, kao i mogućnosti zapošljavanja, primanja će se smanjiti, a grupa sa srednjim prihodima će propasti. Talasi četvrte industrijske revolucije pružaju mladima priliku da „promene društvo i igraju aktivnu ulogu u svetu.” U obrazovanju će programiranje postati obavezno i uvodi se individualizovano učenje pomoću IT-a, u zavisnosti od nivoa razumevanja svake osobe, da bi mladi u Japanu „preživeli” eru četvrte industrijske revolucije. Takođe će se

realizovati reforme univerziteta i nacionalnog instituta za istraživanje i razvoj i značajno proširiti zajedničke istraživačke aktivnosti industrije i akademske zajednice. Kako bi privukao najbolje svetske ljudske resurse, Japan će postati jedna od prvih zemalja koja je uvela „japansku zelenu kartu za visokokvalifikovane strane stručnjake“, a to je najbrži takav sistem na svetu (Japan Revitalization Strategy, 2016). Gore navedene mere su mere politike u japanskoj revitalizacionoj strategiji za 2016. godinu, a pored njih su još i kultivacija novih obećavajućih rastućih tržišta; prevladavanje ograničenja zaštite životne sredine i energije i proširenje investicija; korišćenje japanske tehnologije za neutralisanje nepovoljne starosne strukture radne snage i proširenje ulaganja u ekonomski rast; poboljšanje produktivnosti uslužne industrije (otprilike 70% BDP-a Japana čine usluge; oživljavanje malih i srednjih kompanija i mikropreduzeća; promovisanje proaktivne poljoprivrede, šumarstva i ribarstva, kao i pojačavanje izvoza; orijentisanje ka turizmu; podsticanje regulatornih i sistemskih reformi kojima se ostvaruje revolucija u produktivnosti; podsticanje stvaranja inovacija; startup kompanije; razvoj i osiguranje ljudskih resursa za vođenje ekonomskog rasta; poboljšanje okruženja za zapošljavanje i podsticanje učešća različitih radnika radi prevazilaženja ograničenja rasta; učešće na rastućim tržištima u inostranstvu i korišćenje reformskih zamaha (projekat „Reforma 2020“) (Japan Revitalization Strategy 2016). Kao druga faza strategije rasta, ovde predstavljena strategija ima za cilj dalje reforme u tri oblasti: revolucija produktivnosti, obećavajuća tržišta i unapređenje ljudskih resursa. Pored toga, vlada će takođe nastojati da smanji troškove povezane sa propisima i administrativnim procedurama, čiji je cilj postati „najprikladnija nacija na svetu.“ U razvoju ljudskih resursa, novi projekti će početi ispitivanja mogućih veština i zadataka neophodnih za poslovne svrhe u eri Četvrte industrijske revolucije. Javni sektor obezbeđuje odgovarajuće okruženje, poput regulatornih reformi, dok će privatni sektor investirati u inovacije kroz „upravljanje poslovanjem orijentisanim na rast.“ Bukvalno, i privatni i javni sektor moraju uložiti sve napore da primene svaki od ovih projekata. Potrebno je na integrisan način nastaviti sa radom na strukturnim reformama za stvaranje/podsticanje tržišnog rasta i novih poslovnih modela, te stvaranje inovacija i njegovanje ljudskih resursa koji će služiti kao temelj rasta. Da bi se nosili sa

erom reformi, saradnja vlade-industrije-akademije je neophodna kako bi se brzo preduzele konkretne akcije (Japan Revitalization Strategy, 2016: 32–33).

Ukoliko to zatreba, azijske vlade štite domaće industrije propisivanjem visokih carina, stimulisanjem izvoza pomoću jeftinih kredita ili otvorenom novčanom pomoći, kao i davanjem dozvola favorizovanim kompanijama. U onim društvima u kojima postoji tradicija časne i osposobljene javne službe, industrijska politika mnogo bolje funkcioniše. Dakle, što je manja korupcija javnih službi, efikasnije je delovanje industrijske politike (Fukujama, 1997; 24–25). U Japanu postoji „suptilna interakcija između vlade i velikog biznisa“, odnos koji se označava izrazom „inkorporisani Japan.“ Interesi japanskih preduzetnika povezani su s interesima države, ali oni su ti koji obezbeđuju akumulaciju kapitala, tehnološke inovacije i organizacione veštine potrebne modernoj ekonomiji. Japan ima jaku i gustu mrežu privatnih univerziteta koji su osnovani kao pandani Harvardu i Stanfordu, zahvaljujući bogatim biznismenima ili verskim organizacijama. Tako, Japanci imaju kulturu koja je orijentisana ka grupama (interesne grupe), a ne ka državi. U modernoj industrijskoj strukturi Japana, koja je počela da se izgrađuje posle Meidi revolucije (1868), dominiraju velike organizacije. One su opstale profesionalnim vođenjem kompanije i taj korporativni oblik organizacije je omogućio japanskim kompanijama uspon u oblastima koje karakteriše veličina, snaga kapitala i složeni proizvodni procesi. Na primer, japanskom kompjuterskom industrijom dominiraju Nipon elektrik kompani (Nippon Electric Company), Hitači (Hitachi), Fuđicu (Fujitsu) i Tošiba (Toshiba). Ovim preduzećima pripadaju sve tehnološke inovacije iz IT sektora. Mnoge japanske kompanije poseduju institucije kao što su penzionirani fondovi, banke, osiguravajuća društva. Kako su postajale sve veće, japanske kompanije su napuštale sistem organizacije s jednim centrom, a uvodile su hijerarhijski, multidivizionni oblik organizacije. Organizacija s jednim centrom ostala je u mnogim porodičnim biznisima, ali ne i u ovim velikim, u kojima je vlasništvo isprepletano. Mnoge velike japanske kompanije opstaju već vekovima zahvaljujući svom kapitalu, ali i podršci banaka i partnera iz mreže keirecua. One danas mogu nesmetano da funkcionišu i bez državne pomoći. Nisu zabeleženi slučajevi da je nakon smrti

osnivača kompanije došlo do gubitka preduzetničke energije i entuzijazma. Na primer, japanske kompanije za proizvodnju poluprovodnika, kao što su NEC i Hitachi, morale su da snize cene da bi osvojile deo tržišta, a sledstveno tome opadao je i profit kada su ih njihovi američki takmaci optužili za dampinško ponašanje. One su bile u stanju da prevaziđu ovaj period niske profitabilnosti pošto su njihove operacije u oblasti poluprovodnika pratili drugi daleko profitabilniji ogranci, kao što je potrošačka elektronika. Osim toga, one ne samo što su udružile svoje finansije, već su imale i finansijsku podršku svojih partnera iz mreže keirecu. Za razliku od njih, male kompanije neprestano nastaju i propadaju (Fukujama, 1997: 62–63, 167, 170–171, 174–175).

GLAVA 5.

SLIČNOSTI POSLOVNE KULTURE NEMAČKE I JAPANA

Zvanični odnosi Nemačke i Japana (na japanskom 日独関係 ili *Nichidokukankei*, a na nemačkom *Deutsch-japanische Beziehungen*) uspostavljeni su 1860. godine, kada se dogodila prva ambadorska poseta Japanu iz Pruske, nakon formiranja Nemačkog carstva 1866–1870. Ipak, Japan je 1914. godine objavio rat Nemačkoj i oduzeo joj ključne posede u Kini i Tihom okeanu. Ponovo su ih, u drugoj deceniji XX veka, zbližili militaristički stavovi prema susedima u regionu, što je dovelo do vojnog i političkog saveza. Vodili su odvojene ratove i predali se odvojeno. Obe ekonomije su nakon Drugog svetskog rata doživele brz oporavak i uspostavile bilateralne odnose, a do danas im je ta saradnja donela mnoge političke, ekonomske, kulturne i naučne prednosti. Ove dve nacije smatraju se partnerskim i imaju pozitivan stav jedna prema drugoj. Saradnja Nemačke i Japana stara je više od 150 godina i može se nazvati uspešnim poslovnim partnerstvom. Permanentni razvoj međunarodnih političkih i ekonomskih odnosa, međunarodna trgovina, kao i razmena naučnika i studenata vodili su unapređenju odnosa ove dve zemlje.

Početak XX veka dogodile su se promene u trgovinskoj razmeni između Japana i Nemačke. Japan je povećao uvoz nemačkih industrijskih proizvoda, mašina i hemikalija. Zatim, povećao je uvoz nemačke tehnologije, jer su se tokom Prvog svetskog rata vojna i mornarica uverile u superiornost nemačke tehnologije (u pogledu naoružanja, podmornica, aviona, korišćenja patenata, tehnologija za tešku i hemijsku industriju). Direktno investicije Nemačke postojale su još 1931. godine, kada je u Japanu bilo sedamnaest nemačkih kompanija povezanih sa stranim direktnim investicijama, od ukupno 88 kompanija, pored onih iz SAD-a, Britanije, Švajcarske, Kine i drugih. Japanska investicija u Nemačkoj nije postojala na početku XX veka jer se malo šta proizvodilo van Nemačke, Engleske i

SAD-a. Japanci su u Nemačkoj bili diplomate, vojni oficiri, studenti i zaposleni u trgovinskim preduzećima. Izvozna strategija Nemačke prema Japanu bila je u obliku licenciranja, pored direktnog ulaganja (Kudō, 2001: 31–32).

Primer 12: Japan i Nemačka - saradnja

Na početku Drugog svetskog rata, Hitlerova šestočlana delegacija posetila je Japan 1940. godine, sa zadatkom da temeljno ispita duh japanskog naroda. Taj zadatak dao im je lično Adolf Hitler. Nemačkoj delegaciji dozvoljeno je da odsedne u Ejhej-džui, veoma značajnom hramu u Japanu, da se upoznaju sa životom monaha. Hitler je želeo da stvori jednu nacionalnu religiju, pa je hteo da se detaljno informiše o japanskom zen budizmu. Nemci su smatrali da Japanci poseduju izuzetnu sposobnost za patriotsko samožrtvovanje za sopstvenu kulturu i duhovnost, ostavštinu šintoa, budizma (zena) i samuraja. Hajnrih Himler, šef SS snaga, odnosno elitnih vojnih i policijskih snaga Nemačke, pokušao je da stvori svojevrsnu novopagansku duhovnost za svoje ljude, nalazeći inspiraciju u germanskom paganstvu, hinduizmu, pa čak i budizmu. Himler je oko 1938. godine organizovao ekspediciju na Tibet. Japan je bio svestan da poseduje nepokolebljivu i jaku duhovnu osnovu koja je pogodna za mobilizaciju japanskog naroda u ratne svrhe. Religija šinto ih je obavezivala da uvećaju naciju i državu. Tom prilikom, i nemački posetioци i japanski domaćini su se složili da je zen umnogome izvor japanske duhovne moći i plodne kulture. Nemci su se divili duhu samuraja, koji su iz zena crpeli disciplinu i rigorozni životni stil i nisu se plašili smrti. Himler je 1938. godine, iz divljenja prema samurajima, priredio izdanje knjižice „Heinz co-razza“, štampane u 52.000 primeraka (za svakog SS-ovca), kojom je podsećao da „su to manjinske grupe koje večnim životom obdare ovozemaljsko postojanje nacije“ – „Moja čast je moja odanost“, naglašavajući time jednodušnu predanost samuraja svom gospodaru. Himler je duhovni razvoj smatrao središtem dobrog vođstva. Želeo je da osnivanje Trećeg rajha bude na tradicionalnoj osnovi, pod vođstvom vojno-duhovne elite. Pri tome, u Japanu su boravili Karlfrid Durkhajm (Karlfrid Durckheim) i filozof Ojgen Herigel(Eugen Herrigel), koji su proučavali zen budizam. Izvor: Durocher, 2019.

U Hamburgu, važnoj destinaciji i sedištu japanskih kompanija, bila je prilagođena podrška kroz Hamburšku korporaciju za poslovni razvoj (*HWF - Hamburg Business Development Corporation*). Saradnja datira još od 1859. godine, dve godine pre nego što su Pruska i Japan potpisali dogovor o saradnji. Japan u Hamburgu ima oko sto preduzeća i otvorenih oko 6000 radnih mesta, banku Tokio-Micubi-ši, a Generalni konzulat Japana je otvoren 1910. godine. Godine 1981. otvorena je japanska škola, koja garantuje svojim učenicima potpunu kompatibilnost sa japanskim obrazovnim sistemom. Najduža tradicija japanskih studija u Nemačkoj je na Univerzitetu u Hamburgu, gde je katedra osnovana 1914. godine. Japanska kultura prisutna je u celom gradu kroz čajne ceremonije, muzejske i druge umetničke događaje. U Hamburgu živi oko 2300 Japanaca. (Japanisches Generalkonsulat Hamburg, 2018). Japansku baštu od 18.000 kvadrata koja okružuje čajnu kuću dizajnirao je poznati pejzažista Jošikuni Araki (*Yoshikuni Araki* (荒木芳邦) iz Osake, najveću takve vrste u Evropi. Muzej za umetnost i privredu u Hamburgu (*Museum für Kunst und Gewerbe Hamburg*) poznat je po održavanju tradicionalnih ceremonija čaja u svojim prostorijama. Prisutni su japanski restorani, a japanska kuhinja se ceni. Godina 2021. je godina japansko-nemačkih odnosa, kada se navršava 160 godina od početka bilateralnih odnosa (24. januara 1861. godine). Japan i pruska država sklopili su sporazum o trgovini i otpremi u Edu, danas poznatom kao Tokio. Obe zemlje obeležavaju ovakve događaje u znak sećanja na početak zvaničnih veza, organizovanjem događaja koji se tiču politike i biznisa, kao i istraživanja, kulture i sporta (Hamburg Important Base for Japanese Companies, 2010).

Važna karakteristika tržišta rada obe zemlje jesu rad redovnih radnika u osnovnoj industriji i neredovnih radnika uglavnom u perifernim industrijama. Na primer, u Japanu je globalizacija posle 1990. godine primorala konkurenciju među preduzećima da smanje troškove svojih kompanija. Zbog toga su nameravali da smanje broj redovnih radnika i povećaju broj neregularnih. Svaka vlada je promovisala ovu tendenciju i olakšala ograničavanje tržišta rada (Hozumi, 2013). Iz prethodno iznetih modela razvoja Nemačke i Japana može se izdvojiti gotovo istovremeni početak industrijalizacije (Nemačka 1871. godine, a Japan 1868. godine). Obe zemlje imale su geslo modernizacije, Japan: „Bogata nacija, snažna vojska“, a

Nemačka Bizmarkovo: „Krv i gvožđe.” Obe zemlje su bile poražene u Drugom svetskom ratu, opustošene ratnim razaranjima i osiromašene. Iako se Nemačka nakon Drugog svetskog rata razvijala uz pomoć Maršalovog plana, a Japan pomoću plana okupacionih snaga, to su sprovodili isti ljudi, kao što su general Mekartur i bankar Džozef Dodž. Oba modela su u sebi imala komponentu koja je sadržavala smanjenje društvenih nejednakosti, Nemačka kroz model socijalne tržišne privrede, a Japan kroz model „tri stuba”, i svaki je imao svoje teoretičare. Obe zemlje imaju istaknutu internacionalnu komponentu i izveznu orijentaciju. Takođe, obe zemlje imaju nisku stopu nezaposlenosti i baziraju svoj dalji privredni razvoj na radu kompanija koje su međunarodno i globalno dobro pozicionirane. U nemačkim i japanskim kompanijama radnici veruju svojim menadžerima više nego radnici u ostalim evropskim zemljama. Solidarnost unutar jedne ekonomske zajednice šira je od individualnog interesa. Tako se dolazi do socijalnog kapitala, tj. sposobnosti ljudi da rade u zajedničke svrhe u organizacijama, njihovim timovima ili radnim grupama (Fukujama, 2007: 16–20).

Dalje sličnosti su:

a) *Tržište rada*. Moguće je uporediti tržište rada u Nemačkoj i Japanu uprkos problemima s kojima se suočavaju. Naime, u Japanu svake godine zapošljavaju nove radnike iz redova srednjoškolskih maturanata i diplomaca sa fakulteta. Nakon toga, daju im stručno obrazovanje u kompanijama (*Training on Job-TOJ*). Ove radnike zapošljavaju za ceo život. To potiče još iz vremena pre Drugog svetskog rata, kada je u velikim kompanijama i javnom sektoru formirano „upravljanje saradnjom”, jako izraženo tokom visokog ekonomskog rasta 1960-1970. Radnici iz ovog sloja su stalno na obukama, plate su im zasnovane na seniorstvu, a radnici iz malih i srednjih kompanija doživljavaju sudbinu ekonomske situacije koja ih zadesi. Međutim, nemačka karakteristika tržišta rada nije da zapošljava nove diplomirane studente na nova radna mesta, već zapošljava radnike sa otvorenog tržišta rada, prema veštinama i kvalifikacijama, na osnovu poslovnog trenda ili investicione politike kompanije, često im ne pružajući dodatno obrazovanje. To je iz razloga postojanja dualnog obrazovnog sistema, koji obrazuje takve

radnike. Dakle, u srednjoj školi praktikuju teorijsko znanje i praktično iskustvo. Sličnosti japanskog i nemačkog tržišta rada su u tome što su radnici snažno zaštićeni zakonom o zapošljavanju. Nemačke radnike štiti zakon o radu, ali i socijalno osiguranje za slučaj nezaposlenosti, osiguranje od nezgode, zdravstveno osiguranje i penzijski sistem. Japanski zaposleni su takođe zaštićeni zakonom o radu i sistemom socijalne zaštite. Zaštićeni su sistemom doživotnog zapošljavanja i platama zasnovanim na seniorstvu. Međutim, pored tipičnih radnika koji se vezuju za velike kompanije i zvanične sektore, u obe zemlje postoje atipični ili neregularni radnici. Prvi su na regularnom, glavnom tržištu rada, a drugi na neregularnom, perifernom tržištu rada. Fluktuacija radnika na tržištu rada srednjih i malih kompanija je veća u Japanu, a u Nemačkoj je veća fluktuacija stranih radnika. Ipak, u obe zemlje je neizbežan suživot tipičnog i atipičnog zaposlenja. Nakon 1970. godine u Nemačkoj, i nakon 1980. godine u Japanu, a u obe zemlje naročito posle 1990. godine, usled globalizacije svetske ekonomije došlo je do promena na tržištu rada. Glavna promena je na nivou osnovnog tržišta rada, u smislu deregulacije propisa o otpuštanju i zameni tipičnog i redovnog zaposlenog atipičnim i neregularnim radnicima. Može se reći da je ovo u obe zemlje trajalo od 1990. godine do 2004. godine (Hozumi, 2013: 89–95).

Nemačka je bila prisiljena na deregulaciju i smanjenje troškova socijalnog osiguranja, zbog pogoršanja državnog budžeta i povećanja troškova spajanja dve Nemačke, usled globalizacije svetske ekonomije, transformacije starih socijalističkih ekonomija u tržišnu, kao i integracije afričkih i južnoameričkih zemalja u zemlje svetske ekonomije. Japan je pak imao dugotrajnu stagnaciju, tzv. „Heisei Veliku depresiju“, koja je bila posledica sloma ekonomskog mehura od 1985. do 1990. godine, a zatim i ubrzanog ekonomskog razvoja zemalja poput Kine, Koreje i Tajvana. Ipak potrebno je naglasiti da, uprkos transformaciji nemačkog sistema zapošljavanja koji je trajao od 1980. pa do 1990. godine, nije bilo promenjeno socijalno osiguranje, kolektivno pregovaranje, niti evidencija otpuštanja. Međutim, od sredine 1990. godine počinje deficit na tržištu rada, kada počinje postepeno zapošljavanje sa atipičnih tržišta rada, ali socijalno

osiguranje, pozitivna politika rada i zaštita zaposlenih nisu se promenili kada su u pitanju redovni zaposleni. Čak je u prvom periodu Šrederove vlade (1998-2001) fleksibilnost tržišta rada bila ograničena. Međutim, u drugom mandatu (2002-2005) fleksibilnost plata je postala karakteristična, a izazvana je promenom paradigme na tržištu rada i socijalne politike. Skraćen je rok primanja novca za nezaposlene sa 32 meseca na 18 meseci, rok za penzionisanje je pomeren sa 65 na 68 godina starosti, vršena je kratkotrajna reintegracija nezaposlenih, uveden je mini-posao koji nezaposlenima daje nisku platu. Vlada je želela da pomogne zanatske kompanije. Na tržištu rada suštinski su oslabili uslovi kolektivnog pregovaranja i mnogi radnici su se našli na udaru tih promena. Međutim, sa formiranjem vlade premijerke Angele Merkel (2005-2009) reforma je bila usmerena na restabilizaciju socijalnog osiguranja, dodatka za nezaposlene koji se povećao sa 18 na 24 meseca, kao i uvođenje minimalnih plata na perifernom tržištu rada. Potom je uveden novi način pružanja posla onima koji su dugotrajno nezaposleni, a sporazum o platama u pojedinim sektorima (na primer, sektoru usluga) je proširen. Međutim, pod pritiskom tržišnih okolnosti, kreatori politike i preduzetnici primenjuju model „kratkog radnog vremena“ (*Kurzarbeit*) ili delimičnu nezaposlenost. U ovom slučaju, država daje deo zarade, a deo plaća preduzetnik, te radnik dobija celu platu, ali preduzetnik ne isplaćuje punu platu. Ovaj vid rada koriste uglavnom izvozno orijentisane industrije, a reakcija tržišta rada na ekonomsku krizu je dvosmerna. Osnovni deo tržišta rada tipičnih radnika je stabilan, a netipični deo je fleksibilan, mada su prošireni ugovori o radu po pitanju otpremnina, kao i samozapošljavanja. Međutim, i kod tipičnih radnika u Nemačkoj radno vreme je postalo fleksibilno. Na japanskom tržištu rada situacija je izgledala ovako. Izrazita depresija je bila od 1991. godine i trajala je deset godina. Bankrotirale su neke banke i velike firme za hartije od vrednosti jer su imale loše zajmove, bankrotirali su i neki preduzetnici, smanjen je prijem novih zaposlenih, a bilo je i otpuštanja. Međutim, dogodila se i globalizacija, koja je pooštrila konkurenciju u kojoj je cena robe ključna. Ozvaničeno je otpremanje radnika prema kategorijama, te su u periodu 2002-2008. godina oko 30% svih zaposlenih koji su otpremljeni postali netipični radnici u elektroindustriji i automobilske industriji. I taman se situacija malo stabilizovala na tržištu rada, došlo je do

velike ekonomske krize 2008. godine, kada japanska ekonomija ulazi u novu veliku depresiju. Mnogi radnici su ostali bez osiguranja za slučaj nezaposlenosti, pa je japanska vlada odgovorila u stilu kejnzijske politike, investirajući u društvenu infrastrukturu, gradeći auto-puteve, proširujući železnicu Šinkansen. Međutim, stopa nezaposlenosti se nije smanjivala, kao ni loši zajmovi banaka. Iz tih razloga je došlo do deregulacije finansijskog sistema i discipline na tržištu rada. Dakle, u obe zemlje, s početkom krize, zapošljavanje je u javnom sektoru i velikom biznisu. Zbog cenovne konkurencije usled globalizacije, preduzeća su bila prisiljena da smanje troškove za zaposlene. Najposle se javila deregulacija u ekonomskom sistemu, ali istovremeno i privatizacija starih državnih industrija, odnosno železnice, pošte i telekomunikacija (Hozumi, 2013: 89–95).

Reforma premijera Šredera je želela da reši veliku nezaposlenost u Nemačkoj, a u Japanu je reforma premijera Konzumija, koja je sprovela deregulaciju zakona o zapošljavanju, trebalo da se suoči sa međunarodnom konkurencijom usled globalizacije, čime je povećan broj atipičnih zaposlenih, mada su oni ostali nezaštićeni jer ta promena nije bila praćena odgovarajućim zakonskim propisima. U Nemačkoj je u vremenu krize došlo do spajanja dva sistema, tj. osiguranja od nezaposlenosti i socijalne zaštite (nezaposlenost – beneficija II – *Arbeitslosengeld II*). Smatrano je da problem zapošljavanja na koji utiče tržišni mehanizam treba rešiti i poboljšati pozitivnim mešanjem vlade. Osnovan je *Job center*, gde bi otpremljeni radnik bio u pripremi da postane ponovo redovni-tipičan radnik, a bilo je još sličnih modela kao što je ugovorni radnik, sa karakteristikom da ima socijalno osiguranje od države ili kompanije. Netipičan radnik to nema. Atipični radnici su se pojavili usled globalizacije, razvoja IT sektora, automatizacije i digitalizacije, povećanja uslužnog sektora, sektora informacija, kao i finansijskog sektora. Najveće zapošljavanje je u IT industriji i industriji komunikacija. Međutim, u Nemačkoj su bila zagarantovana jednaka postupanja prema tipičnom i atipičnom radniku, jer je zakon garantovao uslove rada poput plata, radnog vremena i socijalne sigurnosti, čak se i period zaposlenosti jednako tretirao. U Japanu je razlika u tome što tipični radnik ima platu, staž i zaposlenje tokom čitavog života, zakonski određene sate rada, socijalno osiguranje, penziono u slučaju nezaposlenosti, dok atipični radnici nemaju sigurnost posla, imaju fleksibilno radno

vreme, nisu dovoljno uključeni u sistem socijalnog osiguranja. Iz tih razloga je 2008. godine vlada na čelu sa Demokratskom strankom pokušala da revidira ove nedostatke (Hozumi, 2013: 96–101).

Japanske i nemačke sisteme korporativnog upravljanja neka-da su karakterisali sistemi kontrole insajdera i sistemi orijentisani ka zainteresovanim stranama, za razliku od anglosaksonskog modela sa sistemima spoljne kontrole i akcionarima. Međutim, finansijska liberalizacija i globalizacija su oslabili japanski i nemački tradicionalni sistem kontrole insajdera, preusmeravajući ih ka spoljnoj kontroli⁵⁵. Pored toga, aktivizam akcionara od strane institucionalnih investitora postaje sve češći u razvijenim zemljama. Štaviše, ovaj trend je očigledan u zemljama koje se suočavaju sa naglim starenjem stanovništva, što povećava potražnju za pasivnim upravljanjem imovinom dugoročnih sredstava. U bankarskim finansijskim sistemima, kao što su Japan i Nemačka, sve veća zabrinutost javnosti oko upravljanja imovinom povećala je potražnju za institucionalnim investitorima, uz očekivanja da se ponašaju kao zastupnici i delegirani akcionari za svoje klijente. S druge strane, menadžeri fondova u Japanu i Nemačkoj možda su i dalje manje svesni i manje vešti kao agenti ili delegirani posmatrači od svojih kolega iz SAD i Velike Britanije, a obe zemlje imaju dužu istoriju tržišta kapitala. U sistemima orijentisanim na odnosima sa manje razvijenim tržištima, upravljanje fondovima može biti nedovoljno zrelo ili pristrasno pod pritiskom kupaca ili sponzora. S druge strane, strukture korporativnog upravljanja, kao i finansijski sistemi, mogu se razlikovati između država zbog razlika u institucionalnom i pravnom okviru. Različite strukture korporativnog upravljanja mogu dovesti do drugačijeg ponašanja menadžera fondova u pogledu odnosa sa klijentima ili sponzorima. Institucionalni investitori su kompanije ili institucije koje pružaju usluge upravljanja fondovima u širem smislu, uključujući investicione fondove, penzione fondove, osiguravajuće kompanije, kompanije za savetovanje o investiranju itd., ali isključujući finansijske posrednike. Drugim rečima, institucionalni investitori su definisani kao agenti koji rade na postizanju investicionih ciljeva za svoje kupce i kao takvi, su postali elementi na tržišnim i finansijskim sistemima. U obe zemlje, tokom

⁵⁵ Različite strukture korporativnog upravljanja dovode do upravljanja fondovima na zrelo ili nezrelo način, u zavisnosti da li su manje ili više razvijena tržišta.

desete decenije XX veka, vlasnička struktura se promenila u korist privatizacije u Nemačkoj i investicionih i stranih investitora u Japanu⁵⁶. Ovo se javilo usled gubitka poverenja u banke i tržište hartija od vrednosti u pogledu dugoročnog formiranja cena. Nemačka se krajem XX veka povukla iz univerzalnog bankarskog poslovanja kako bi proširila posao investicionog bankarstva na tržištima kapitala (Megumi i dr., 2005: 3, 5, 7–8).

b) Velike kompanije. I u jednoj i u drugoj zemlji stvorene su velike kompanije koje nisu zasnovane na krvnom srodstvu, te postoji okrenutost profesionalnom menadžmentu od prvih dana modernizacije, čime su stvoreni efikasniji odnosi na radnom mestu u fabrici. Velike kompanije u Japanu i Nemačkoj (Kodak, Siemens, Micubiši, Mercedes, Hitači, AEG) se održavaju kroz poverenje, bez obzira da li su u privatnom sektoru. Globalno poznati brendovi mogu ustanoviti kompanije koje koriste ekonomiju obima i marketing koji će biti prepoznatljiv u onim zemljama u koje se plasiraju. Same kompanije moraju biti dovoljno velike i moraju delovati dovoljno široko, kako bi kod potrošača razvile svest o kvalitetu i ekskluzivnosti svojih proizvoda. Naime, moraju ubediti potrošače da taj proizvod ima veću vrednost i prednost u odnosu na druge konkurentske proizvode i da kao takav u visokom procentu zadovoljava njihove potrebe. Velike korporacije mogu se stvoriti uz: 1. razvijanje mrežnih organizacija koje su zasnovane na ličnom poverenju i kontaktu, 2. razvijanje krupne industrije privlačenjem direktnih stranih investicija, i 3. državnog vlasništva ili državnog intervencionizma nad preduzećima (Fukujama, 1997: 22,86–89). Postoje brojni primeri nemačkih preduzeća koja su se organizovala u velike koncerne u razmaku od samo nekoliko decenija. Na primer, to je Emil Rathenau (*Emil Moritz Rathenau*) koji je 1883. godine osnovao Dojče Edison Gezelšaft (*Deutsche Edison – Gesellschaft*), kako bi iskoristio Edisonove patente koje je pre toga kupio. Koncern Allgemeine Elektrizitäts Gezelšaft (*Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft – AEG*) je 1900.

⁵⁶ Među japanskim institucionalnim investitorima, Udruženje penzijskih fondova (PFA) bilo je najaktivniji investitor početkom XXI veka.

godine imao četrdeset dve jedinice u Nemačkoj, trideset sedam u drugim delovima Evrope i trideset osam u prekomorskim zemljama. Drugi veliki nemački proizvođač električne opreme, Siemens, obrazovao je jedan industrijski kompleks u Berlinu. Uz to ide i mrežno povezivanje kompanija u obe zemlje. Države su različite, ali imaju autentični skup kulturnih korena, mada međusobno povezana proizvodnja nije ograničena na jednu kulturu, državu ili kompaniju, što dokazuje njena rasprostranjenost u SAD. Poslovna elita, koja je bila pretходница i koja je stvorila svet korporacija koji je sredinom dvadesetog veka nastao, bila je homogena i povezana etnički, verski, rasno i rodbinski i u Japanu i u Nemačkoj (Fukujama, 1997: 214, 268, 278).

- c) *Mrežno povezivanje ili „novčana klika.“* Velike korporacije su povezane u poslovne mreže. U Japanu, one se nazivaju keirecu ili japanske strateške alijanse. Sastavljene su od međunarodno orijentisanih poznatih kompanija uporedive konkurentne snage, tako da svaki član alijanse može da obezbedi podizanje ukupne konkurentnosti saveza kojem pripada (Rakita, 2005: 399). U Japanu postoje dve kategorije keirecua. Jedan je vertikalni keirecu (Toyota Motor Korporacija - *Toyota Motor Corporation*) sastavljen od proizvodnih firmi i njenih podugovarača i snabdevača i njenih marketinških organizacija. Drugi, uobičajeniji tip je horizontalni ili intertržišni keirecu, koji ujedinjuje različite tipove biznisa. On je okupljen oko velike banke ili neke druge finansijske institucije i obično ima jednu opštu trgovačku kompaniju, osiguravajuće društvo, firmu iz oblasti teške industrije, elektronsku firmu, hemijsku kompaniju, naftnu kompaniju, razne proizvođače roba za široku potrošnju, špeditersku firmu. Ovi članovi su povezani preko složenog sistema posedovanja akcija, a ne formalnim zakonskim vezama. U Nemačkoj, na primer, postoje pojedine industrijske grupe okupljene oko banaka i to podseća na ovaj tip japanske mreže. U Japanu postoji određen broj kompanija koje ne pripadaju nijednoj keirecu mreži, te su to kompanije koje pripadaju novijim industrijama i nisu stigle da oblikuju savezništva. To je, na primer, Soni. Tako: 1. Keirecu su veliki i imaju značajnu ulogu u

japanskoj privredi, gde od dve stotine najvećih industrijskih firmi, 50% poseduje dugoročni savez s mrežnom organizacijom; 2. Bez obzira na veličinu, pojedinačna kompanija ovog intertržišnog keirecua nema monopolski položaj u privredi, pa čak i banke Micubiši, Sumitomi i Daj-Iči Kangjo konkurišu jedna drugoj u finansijskoj sferi; 3. Članovi mreže žele da trguju međusobno po preferencijalnoj osnovi, a ređe će trgovati s kompanijama spolja, čak i kada treba da plate višu cenu za niži kvalitet (Fukujama, 1997: 200–201; Castels, 2000: 206–207). Obe vrste keirecua, i vertikalni i intertržišni, mogu biti podjednako efikasni u smanjenju transakcionih troškova. Naime, kada se članovi grupe dobro međusobno poznaju i, što je najbitnije, veruju jedan drugome, kupovina od poznatog ne zahteva troškove oko informisanja i pregovaranja, kao što bi bila kupovina od stranaca, a osim toga ukoliko se gubici naprave u jednom vremenskom periodu, mogu se nadoknaditi u nekom drugom, kasnijem. Postoje i drugi razlozi pripadništva određenoj mreži, kao što je korišćenje etiketa keirecua, kako bi se pridobilo poverenje potencijalnih partnera i potrošača. Pored postojanja ovih ekonomskih razloga, uloga mreže ima i političke razloge. Japan je bio prva zemlja iz istočne Azije, koja je prekoračila okvire porodičnog biznisa i prihvatila moderan korporativni oblik organizacije uvođenjem profesionalnog menadžmenta i hijerarhijske strukture upravljanja. Kao i u Japanu, privreda je i u Nemačkoj organizovana u neformalne mreže, te postoji visok stepen poverenja i solidarnosti između preduzeća (Fukujama, 1997: 205–206, 209). Tako keirecu obuhvata vertikalno integrisanu porodičnu strukturu i savez na nivou horizontalne saradnje⁵⁷ (Ritgero til & Kristandjattir, 2010: 4). Nosioci poslovnih odnosa u Japanu su mreže, a ne pojedinci (Castels, 2000: 205). Mreže su organizovane oko banaka i opštih trgovačkih kompanija, a ne kao ranije oko porodičnih holding kompanija (Maksimović, 2014: 63). Nemačka privreda je uspešna u dugom vremenskom periodu i ima svoje „džinove.“ Naime, još od kraja

⁵⁷ Inače, pre keirecua postojale su zaibacu, koje je osnovala Meidi vlada i ona ih je kontrolisala, a kada su zaibacu ojačale, one su kontrolisale Vladu preko političkih partija. One su bile organizovane oko porodičnih kompanija (Maksimović, 2014: 58).

XIX veka, kada je stvoren jedinstven privredni prostor (*Zollverein*)⁵⁸, a potom kada je došlo do ujedinjenja zemlje, Nemačka je prestigla Britaniju i Francusku i, uprkos gubicima u strašnim ratovima, nije menjala svoju poziciju. Prema nekim teoretičarima, to joj je pošlo za rukom zato što nikada nije bila organizovana po čistom liberalnom modelu, za kakav su se zalagali neoklasični ekonomisti. Nemci prilično dugo imaju jaku državu blagostanja, još od vremena Bizmarka, a jedna od odlika nemačke privrede, ujedno i rigidnost tržišta rada, je to što je veoma teško otpustiti nemačkog radnika iako u Nemačkoj ne postoji sisitem doživotnog zaposlenja. Nemačku privredu, slično kao i japansku, prožimaju komunalne institucije, a proizvod su u velikoj meri pozitivnog zakonodavstva i vladine politike. Još od početka industrijalizacije Nemačke, njenu privredu karakterišu velike firme, te i danas one predstavljaju najveće kompanije u Evropi. Naime, nemačke kompanije su sredinom XIX veka formirale „džinovska“ nemačka uduženja u sektorima kao što su hemija i čelik. Na primer, najveće nemačke kompanije, uključujući i džinove kao što su Bajer (*Bayer*), Hoekst (*Hoechst*) i BASF (*BASF – Badische Anilin und Soda Fabrik*), ujedinile su se 1925. godine u jedinstven koncern koji je nazvan IGE Farbenindustrie (*IG Farbenindustrie*). Nakon toga, veći deo industrije čelika organizovao se u trust (konglomerat) Ujedinjene čeličane (*Vereinigte Stahlwerke AG*). Nemačka hemijska industrija bila je u to vreme najveća i najrazvijenija u svetu. Nakon Drugog svetskog rata ove koncerne razbio je saveznički kontrolni savez koji je upravljao okupiranom Nemačkom, a Ujedinjene čeličane su se raspale na trinaest nezavisnih kompanija, dok su se osnivačke kompanije ponovo pojavile kao nezavisne, tj. samostalno. Nemci su vrlo brzo, kao i Japanci, prešli s porodičnog upravljanja na profesionalno upravljanje. Taj prelaz od velikog porodičnog biznisa ka korporacijama dogodio se u drugoj polovini XIX veka, dok je u mnogim evropskim zemljama do toga došlo znatno kasnije (Fukujama, 1997: 212–221).

⁵⁸ To je zapravo bila nemačka carinska unija, koju su sačinjavale nemačke države u kolonijama kako bi upravljale tarifama i ekonomskom politikom na svojim teritorijama.

Primer 13: Međusobna obaveza članova keirecua

Poznati slučaj Tojo Kođo (Toyo Cork Kogyo Co), proizvođača automobila koji je poznat pod imenom Mazda Motors, govori o tome kako se ova kompanija suočila s bankrotstvom 1974. godine, jer je prodaja automobila sa obrtnim motorom slabo išla zbog naftne krize. Pošto je Tojo Kođo član keirecua Sumitomo, glavna banka u toj grupi, Sumitomo Trust, preuzela je reorganizaciju ove kompanije. Smenila je sedam direktora, primorala novi menadžment da primeni novu proizvodnu tehnologiju, a drugi članovi mreže prebacili su svoje kupovine automobila na Mazdu. Istovremeno, snabdevači delova su snizili cene, a kreditori su otvorili nove linije kredita. Mazda je opstala a da nije otpustila ni jednog radnika, ali je došlo do suočavanja sa smanjenjem bonusa i za menadžment i za radnike. Nijedna odluka koju je Sumitomo doneo u pogledu spasavanja Mazde nije imala ekonomskog smisla, ali je to bila žrtva koju su članovi keirecua podneli u određeno vreme da spase svog člana. Izvor: Fukujama, 1997: 202-203.

Zatim, Nemačka ima svoju verziju mrežnih organizacija, što se vidi kroz kartele i trgovinska udruženja, a one i danas igraju glavnu ulogu u ekonomiji Nemačke. Dakle, u Nemačkoj su postojali industrijski karteli⁵⁹, tj. komunitarne privredne institucije, slično onima u Japanu. Broj kartela se povećavao, tako da su 1875. godine postojala 4 kartela, 1890. godine već 106 kartela, 1896. godine broj se popeo na 205, a u 1905. godini na 385. Nemačke firme su ugovorom regulisale cene, proizvodnju i podelu tržišta, i ovi karteli su zajednički snosili troškove za istraživanje i razvoj i zajednički se angažovali u planovima za restrukturiranje industrije. U vremenima recesije, firme bi se dogovorile oko podela tržišta, ne želeći da slabijeg takmaca izbace iz biznisa. Ovakav kartelovski način organizovanja podržavali su sudovi i zakoni, održavajući određene kulturne sklonosti koje su bile duboko ukorenjene u nemačkom društvu. Pitanje postojanja velikih kompanija u Nemačkoj nikada nije dovođeno u sumnju jer je nemačka industrija od samog početka bila

⁵⁹ U međuratnom periodu došlo je do procvata međunarodnih kartela, uglavnom u zapadnoj Evropi, u Nemačkoj. Dakle, karteli u proizvodnom sektoru bili su evropski fenomen (Kudō, 2001: 35).

izvozno orijentisana i okrenuta svetskom tržištu, pre nego uskim ograničenjima domažeg tržišta. I danas nemačkom ekonomijom dominiraju velike firme, ali ona ima razvijen sektor i malih firmi – *Mittelstand*. Kada su nakon Drugog svetskog rata rasformirani karteli, nemačku privredu preuzelo je strukovno udruženje *Verbände*, koje uključuje Federalno udruženje nemačkih poslodavaca, Federalno udruženje nemačke industije i druge grupe povezane s industrijskim sektorom. Ovo strukovno udruženje deluje kao protivteža sindikatima prilikom pregovora vezanim za plate, privilegije i radne uslove; potom, ono se aktivno uključuje prilikom utvrđivanja standarda za obuku i za kvalitet proizvoda; angažuje se prilikom dugoročnog planiranja pojedinih industrijskih sektora i njihove strateške budućnosti (Fukujama, 1997: 208, 217–218).

d) *Uloga banke*. I u jednoj i u drugoj zemlji banke igraju veoma važnu ulogu. Na primer, u Japanu banke imaju značajnu ulogu u kapitalizaciji japanske industrije. Banka se nalazi u središtu svakog keirecua. Još od početka industrijalizacije Japana, velike gradske banke imale su ključnu ulogu u finansiranju krupne proizvođačke industrije. Banke daju zajmove. Tokom šeste decenije XX veka gradske banke predstavljale su mehanizam pomoću kojeg je Državna banka Japana usmerila štednju u proizvodni sektor, putem procesa „prezaduživanja.“ Manipulišući rezervama i garantujući visok i stabilan nivo pozajmljivanja, centralna banka mogla je da stvori kapital koje samo tržište ne bi moglo da obezbedi po istoj kamatnoj stopi. Međutim, i velike banke van mreže keirecu imale su sličnu ulogu u kapitalisanju industrije, a za to postoji nekoliko razloga: 1. zahvaljujući informacijama o klijentima banka efikasnije raspodeljuje svoj kapital; 2. u mreži su dozvoljena manja i riskantnija ulaganja ili dugoročne investicije, ali i dobijanje kapitala po nižim interesnim stopama. Velike korporacije pozajmljuju novac po nižim kamatnim stopama, a mreža socijalizuje troškove kapitala među članovima, te koristi stabilan prihod starijih i bolje utemeljenih kompanija kako bi omogućila nova i rizičnija ulaganja; 3. keirecu banka može biti činilac u sniženju cena putem preferencijalnih pozajmica, tako što pomaže da se izjednače povratne rate za članove kompanija čiji je profit pogođen nekonkurentnim cenama. I u Nemačkoj, na primer, ostali su razvijeni

dugoročni odnosi banaka s klijentima iz industrije, čak i kada je praksa prezaduživanja prestala. U Nemačkoj, u drugoj polovini XIX veka, industrijska grupacija bila je okupljena oko banke, tj. nemački industrijski rast je finansiran od strane banaka, a ne ponudom akcija. Jednom ozakonjene privatne banke postale su velike i dobro su poznavale određenu industriju koju su snabdevale kapitalom. Tako je, na primer, postojalo Diskontno društvo (*Diskontoesellschaft*) koje je postalo „železnička banka”⁶⁰. Investicije ovakvog tipa banaka nisu bile ni kratkoročne ni dugoročne, ali su predstavnici banaka bili angažovani u upravljanju kompanijama-klijentima. „Nemačke investicione banke bile su prve koje su u pojedinim industrijama stvorile veliki broj specijalista odgovornih za bančine odnose sa kompanijama. Danas ove grupacije okupljene oko banaka (slično kao i u Japanu) imaju određenu stabilnost u finansiranju, što nemačkim kompanijama omogućava da imaju dalekosežniji uvid u svoje investicije, nego američke kompanije koje se finansiraju posredstvom tržišta akcija.” (Fukujama, 1997: 215). U Nemačkoj, koja nije bila klasno podeljeno društvo, nije postojala kulturna razdvojenost bankara i industrijalaca, koja bi statusnim razlikama pothrajjivala razlike, kao što je to bio slučaj s Engleskom (Fukujama, 1997: 206–207, 215–216).

- e) *Odnos radnik – uprava*. U ove dve zemlje postoji sličnost u odnosu radnik – uprava. U Nemačkoj, odnos radnik – uprava uređen je prema Erhartovoj posleratnoj socijalnoj tržišnoj privredi. Naime, Nemačka je imala dobro organizovan i uticajan radnički pokret koji je bio politički predstavljan kroz Socijaldemokratsku partiju (SDP) s kraja XIX veka. Unutar radničkog pokreta radničkim odnosima dominirao je konsenzus, slično kao i u Japanu. Odnosi radnik – uprava mogu se smatrati harmoničnim, a to proizlazi iz toga što nemački rukovodioci i država pokazuju visok stepen paternalističke brige za radničke interese. Bizmark je prvi u Evropi uveo sistem socijalne sigurnosti 1880. godine. Još u Vajmarskom periodu, 1920-ih, kada su uvedeni

⁶⁰ Osnovano je 1851. godine, sa sedištem u Berlinu, a 1929. godine spojeno je sa Dojče bankom (*Deutsche Bank*), jednom od najvećih bankarskih organizacija.

različiti oblici radničkog zakonodavstva, bilo je uvedeno pravo na slobodno kolektivno ugovaranje plata i pravo na radničke savete, i u tome leže koreni socijalne tržišne privrede. Međutim, tokom 1930-ih i 1940-ih godina nacisti su zabranili rad nezavisnih radničkih sindikata i uspostavili svoje „žute“ korporativne organizacije. Po završetku Drugog svetskog rata, novi lideri su uspostavili saodlučivanje u okviru STP. Saodlučivanje je bio „sistem u kojem su radnički predstavnici zauzimali mesta u odborima kompanija u kojima su radili, sa pravom pristupa korporativnim informacijama i stvarnim, iako ograničenim, učestvom u upravljanju; mreža radničkih saveta za probleme upravljanja i rešavanja sukoba na nivou preduzeća; sistem kolektivnog ugovaranja cene rada između industrijskih udruženja i radničkih sindikata, kojim su se uređivale plate, povlastice, radno vreme i slično, unutar jednog sektora ili jedne oblasti industrije; i konačno, široko socijalno zakonodavstvo kojim su se utvrđivale zdravstvene povlastice, radni uslovi, radno vreme, sigurnost posla i slično.“ (Fukujama, 1997: 219). Celokupnim ovim sistemom posredovale su i njime upravljale posredničke organizacije, prevashodno nacionalno organizovani sindikati i strukovna udruženja, na način koji je isključivao nezavisne poslodavce ili lokalne sindikate. Tada je škola ordoliberalna, zajedno s intelektualcima s Univerziteta u Frajburgu, podržavala koncept socijalne tržišne privrede i oštro se suprostavljala povratku na *laissez-faire* kapitalizam (Fukujama, 1997: 219–220). Ono što je zajedničko za obe zemlje kod odnosa radnik-uprava je, zapravo, poštovanje i uvažavanje zaposlenih, konkurencija zasnovana na veštinama, jasna i cenjena dostignuća svakog zaposlenog, odgovornost, tačnost, pouzdanost i red (Maksimović, 2004: 121,126).

- f) *Upravljanje kvalitetom*. Pojmovi kao što su kontrola kvaliteta, kvalitet proizvodnje, kvalitet proizvoda, kvalitet usluge, standardi kvaliteta zapravo čine celinu koja se zove upravljanje kvalitetom. Naime, svest o kvalitetu se pojavila još krajem XIX veka u Engleskoj i Nemačkoj, a tokom vremena pratio ih je razvoj standarda kroz Međunarodnu organizaciju za standardizaciju (ISO) koja propisuje standarde ISO 9000. Ovi današnji

standardi imaju utemeljenje u vojnim standardima iz prve polovine XX veka u Nemačkoj. Daljem razvoju kvaliteta pridružile su se i druge zemlje, a najviše su doprineli Tejlor, Šuhart, Deming, Kondo, Džuran, Krozbi, Fajgenbaum i Išikava. Danas kvalitet podrazumeva vrhunsku strategiju i odnosi se na učinak organizacije. Upravljanje kvalitetom podrazumeva poznavanje potreba zaposlenih i potrošača na prvom mestu, ljudske psihologije, organizacije i organizacionog ponašanja i procesa, i deo je top menadžmenta, koji kasnije delegira i uključuje ostalo osoblje. Orijentacija je ka totalnom upravljanju kvalitetom. TQM podrazumeva kontinuirano poboljšanje kvaliteta i upravljanje kvalitetom svih zaposlenih, i tako direktno utiče na povećanje konkurentnosti. Sinonim za TQM je „poslovna izvrsnost“, „fascinantni kvalitet.“ Mora se naglasiti da je manji broj kompanija u svetu koji je primenio ovaj koncept, a najviše su ga primenile japanske kompanije. (Maksimović, 2004: 87–93; Kondo, 1997).

- g) *Odnos prema tejlorizmu*. Ni u Nemačkoj, kao ni u Japanu, tejlorizam nije zaživeo onako kao je naučni menadžment primenjen u Fordovim fabrikama u SAD. Naime, kada je američko shvatanje masovne proizvodnje stiglo u Nemačku, uverilo je nemačke industrijalce u primenu tehnika masovne proizvodnje, te se tada, sredinom 1920-ih, javio pokret za racionalizaciju u Nemačkoj i njenim fabrikama⁶¹. Masovna proizvodnja je prihvaćena, ali tejlorizam nikada jer je bio u suprotnosti s nemačkim pojmom „uživanja u radu“ (*Arbeitsfeude*), čiji se koreni nalaze u nemačkoj predratnoj tradiciji majstorstva⁶². Industrijski inženjeri koji su u to vreme pisali o organizaciji u fabrikama i pokušavali da naprave razliku između tejlorizma i fordizma, kojeg su smatrali humanijim sistemom, bili su Gustav Frank (*Gustav*

⁶¹ To se dogodilo s Tejlorovom knjigom „Principi naučnog upravljanja“ 1918. godine i „Autobiografijom“ Henrija Forda 1923. godine, kada su stvoreni pojmovi tejlorizam i fordizam.

⁶² „Autonomija majstorstva – veštine koje je posedovao proizvođač, kreativnost i inteligencija koje je ispoljavao tokom pravljenja određenog proizvoda – bila je bitna za njegovu satisfakciju.“ Spuštanje nivoa znanja na radnom mestu, uz masovnu proizvodnju, oduzelo je radniku satisfakciju autonomije i kreativnosti (Fukujama, 1997: 230)

Frank), Pol Ripel (*Paul Ripel*), Fridrih fon Gotl-Ottlilienfeld (*Friedrich von Gottl-Ottlilienfeld*) i Gec Brifs (*Gec Briefs*). Oni su ukazali na nizak nivo međusobnog poverenja u ovim modelima-pojmovima i konstatovali da tejlorizam ima lošu primenu u nemačkim uslovima. Kada su 1920. godine ozakonjeni radnički saveti, to je značilo da je ideja koja je sadržavala zajedničke interese radnika i uprave konačno institucionalizovana. Radnički saveti (*Betriebsrat*), osnovani na nivou preduzeća, imali su svoje predstavnike koji su učestvovali u donošenju odluka u tim preduzećima koje su se odnosile na oblasti koje su „do tada predstavljale ekskluzivno pravo uprave.” U periodu između dva svetska rata radnički saveti nisu uspjeli da ostvare duh zajedništva u preduzećima. Tek nakon Drugog svetskog rata to je uspjelo da se ostvari u posleratnoj STP, zbog ozbiljnog nemačkog interesovanja za to, otkako je počelo uvođenje masovne proizvodnje. U drugoj polovinu XX veka u Nemačkoj su vidljive dve karakteristike. S jedne strane, Nemačka je klasno društvo s izraženim klasnim razlikama, što je prepreka za društvenu mobilnost. S druge strane, postoji „duh ponosa na rad od strane nemačke radničke klase i duh profesionalizma koji omogućuje nemačkim radnicima da se samoidentifikuju sa svojom društvenom klasom i sa svojom industrijom i svojim rukovodiocima” (Fukujama, 1997: 234). Upravo ovo doprinelo je da se ublaži sklonost ka klasnoj borbi u Nemačkoj. Netejloristička fabrika koja rad zasniva na zajedništvu izgleda ovako: „Svaki radnik bi bio obučen da obavlja brojne različite zadatke i mogao bi se premestiti s jednog na drugo radno mesto u zavisnosti od posebnih dnevnih proizvodnih potreba. Odgovornost bi se spustila što je moguće niže na hijerarhijskoj lestvici u proizvodnji. Umesto da se zadrži stroga i hijerarhijska klasifikacija poslova, koja stvara vatreni zid između uprave i radnika, fabrike organizovane na principu zajedništva umanjile bi satusne razlike i omogućile bi visok stepen pokretljivosti u karijeri, od zanimanja 'plavih mantila' ka 'belim kragnama'.” (Fukujama, 1997: 233). Na takvom radnom mestu omogućena je neposredna interakcija, a to podstiče komunikaciju za rešavanje problema, ali i da uveća radnikove kvalifikacije kako bi on bio spreman da se nosi s ukazanim poverenjem za unapređenje proizvodnog

proces i rada uopšte. Kada se napravi osvrt unazad, vidi se da su nemačke kompanije radile u timovima i pre nego što je pojam timskog rada ušao u američku teoriju i praksu menadžmenta. Na primer, nemačkom predradniku (*Meister*), koji ima veću odgovornost od francuskog predradnika, i vođi sme-
ne (*Vorarbeiter*) povereno je da premeštaju radnike s jednog na drugo mesto u okviru procesa socijalizacije. Predradnik stoga mora dobro da poznaje svoje radnike, pošto je on zadužen za to da ih vrednuje. Predradnik i sam potiče s tog mesta kvalifikovanog radnika i dobro poznaje zadatke koje nadgleda. U Nemačkoj radnici i uprava pokazuju viši stepen zajedništva, a kako imaju viši nivo kvalifikacija i tehnološkog znanja radnici su sposobni da rade sa nižim stepenom nadzora. U Nemačkoj se nadzorom bave ljudi koji imaju iste tehničke klasifikacije kao i radnici koji su pod njihovom upravom i ne smatraju se klasom ljudi koja je posebno kvalifikovana za upravljanje. U Nemačkoj je očuvana funkcija radne snage plavih mantila, te se nije pojavila izražena potreba za većim brojem belih okovratnika, i ona je u smrazmeri 100:36 (Fukujama, 1997: 234–236, 238).

- h) *Male razlike u platama.* U Nemačkoj postoje male razlike u platama. Iako su razlike u platama zasnovane na razlikama u kvalifikacijama, one se kasnije izjednačavaju jer bonusi zavise od predradnikovog vrednovanja rada. Od ukupnog broja zaposlenih radnika samo deset procenata nema neko svedočanstvo (diplomu) i iz toga i proističe veća odgovornost plavih mantila u Nemačkoj nego u drugim evropskim zemljama. Inače, to vuče korene iz sistema šegrtovanja koji je svojevremeno služio da u nemačkoj industriji razvije i sačuva plave mantile, kao i reputaciju kvalitetnih radnika, smanjujući tako broj nezaposlenih mladih ljudi. Iz tih razloga je i nemački sistem obrazovanja izuzetno cenjen u svetu. To je pokazala i Klintonova administracija, koja je 1992. godine dala značaj strukovnoj obuci po nemačkom uzoru. U ovom sistemu, obuka traje dve do tri godine, a može biti i duža, i za to vreme plata radnika je nešto niža. Sistem šegrtovanja je važeći u svim sektorima u industriji, i kod radnika i kod menadžera, i uključuje i usluge bankarstva, prodaje robe, pa čak i činovničke poslove. Na primer, prodavac u

jednoj robnoj kući u Nemačkoj ima trogodišnje obrazovanje. Ovaj tip obuke ima za cilj da osposobi radnika za određenu vrstu posla, da ga socijalizuje na ritam, zahteve i okruženje radnog života. Na kraju šegrtovanja polažu se detaljni ispiti i dobija diploma⁶³. Ta diploma predstavlja izvor samopouzdanja i određenog ponosa. Diploma iz određene delatnosti je standardizovana i prihvatljiva za poslodavce na celoj teritoriji Nemačke (Fukujama, 1997: 239–241). Danas mnoge zemlje uvođe dualni model obrazovanja, smatrajući ga najprilagodljivijim savremenim uslovima poslovanja.

- i) *Socijalizacija na radnom mestu*. Dok se u SAD više pridaje značaj selekciji kandidata, dotle se u Nemačkoj i Japanu više pridaje značaj socijalizaciji na poslu i samoj obuci u kompanijama. Programi socijalizacije i obuke unutar kompanija su gotovo univerzalni te, ukoliko radnik odustane, kompanija može naći nekog drugog sličnog obrazovanja iz druge kompanije. Zatim, sličan radni profil može se steći i izvan kompanije, iako je specijalizacija mešavina opšteg i specijalizovanog obrazovanja. Sistemom obrazovanja upravljaju državne škole i privatne kompanije, i obe strane se povinuju oštrim propisima države. I troškove obuke na različitim nivoima dele vlast, kompanije i pojedinac (umanjeni prihodi za vreme „šegrtovanja”). Kompanijama u tome pomažu i druge institucije u Nemačkoj, a to su svi nivoi vlasti (federalna, državna i lokalna), gradovi, crkva, sindikati. Odbacivati ovakav sistem podrške zapošljavanju i obrazovanju značilo bi odbacivati sistem vrednosti koji se pridaje radu i kulturi rada kao delu sveukupne kulture. S druge strane, radni saveti imaju zakonsko pravo da utvrde pravila koja čvrsto ograničavaju samovolju poslodavca da otpušta i zapošljava radnike. Prilikom smanjenja kompanije, radni saveti pomažu da se prihvate planovi o kompenzacijama, premeštanjima radnika, prekvalifikacijama. Radni saveti tako sprečavaju druge kompanije da preuzmu njihove visokokvalifikovane radnike, čime se sprečava mobilnost, misleći uvek na produktivnost. Iako deluje nefleksibilno, tržište radne snage u

⁶³ To su najčešće mladi ljudi.

stvarnosti nije takvo. Solidarnost u pogledu radnog mesta u Nemačkoj, iako izražena u odnosu na druge evropske zemlje, niža je u odnosu na Japan. Početkom devete decenije XX veka šegrtski sistem bio je u krizi, ali je uspeo da efikasno prebrodi mnoge poteškoće i opstane i da prilagodi i snabde industriju prema njenim potrebama za radnom snagom. Kroz sticanje kvalifikacija i diploma, za radnika i svakog drugog zaposlenog radno mesto postaje manje otuđeno, a samim tim je veći i stepen poverenja između radnika i uprave (Fukujama, 1997: 242, 244). Socijalizacija podrazumeva uklapanje u radnu sredinu kroz rad, obuku i povezivanje sa drugim zaposlenima. Mada se socijalizacija nigde eksplicitno ne pominje u modelima ovih zemalja, ona je jako značajna kao deo njihovih radnih odnosa jer doprinosi konsenzusu između menadžmenta i zaposlenih (Maksimović, 2004: 126).

j) *Obrazovanje*. Razvijene tržišne ekonomije, poput Japana i Nemačke, ne tako često ističu da je težište na obrazovanju deo njihovog kulturnog nasleđa još od doba modernizacije. Za Azije je, uz obrazovanje, važna još pokornost autoritetu i poštovanje porodičnih vrednosti, što čini izvor njihove vitalnosti (Fukujama, 1997: 14–15). Za Nemačku, obrazovanje znači stabilnost u industrijskim odnosima i način očuvanja tradicije i kulture.

k) *Obuka na poslu*. Nemačka je slična s Japanom u pogledu obuke na poslu, ali ni Nemačka ni Japan nisu izgradili društva s čisto liberalnim principima, a sačuvali su deo tradicionalne kulture. Nemačka sredinom XIX veka, a Japan krajem istog veka marginalizacijom aristokratije preusmeravaju energiju u pravcu biznisa. Razlika u platama je manja, a odlučivanje spuštено na nivo radnika. Takođe, u takvom ustrojstvu rada obuka na poslu je najznačajnija, pored formalnog obrazovanja. Postoje mnoge kompanije u kojima samo u njima, i nigde drugde, možete da naučite kako da radite za njih. Obuka na poslu (*on the job*) podrazumeva pohađanje određenih kurseva vezanih za inovaciju i satisfakciju poslom. Ovako obučeni zaposleni su nosioci inovacija, a inovacija zasnovana na znanju u sebi sadrži sistemsko, organizovano i svrishodno iznalaženje promena koje vode

poboljšanju u procesu rada ili samoj organizaciji (Maksimović, 2004: 165).

l) *Timski rad*. Na japanskom i nemačkom radnom mestu postoji timska orijentisanost i, shodno tome, visoko međusobno poverenje. Međusobno povezana proizvodnja, poznata kao proizvodnja u pravo vreme ili *kanban* na japanskom ili *just in time* na engleskom, koju je usavršila kompanija Tojota (*Toyota Motors*) već je odavno poznata u celom svetu. U okviru jednog međunarodnog programa za motorna vozila zaključeno je da se „ne radi o nekoj praksi koja je kulturno determinisana, već pre o tehnici upravljanja koja je univerzalno primenjiva.” Ovo znači da se odnosi velikog poverenja među ljudima mogu izvoziti preko „kulturnih granica.” Sama suština međusobno povezane proizvodnje je u tome da se stvori izvrstan, sofisticiran, uređen, ali osetljiv sistem proizvodnje, koji se može prekinuti ukoliko dođe do problema na relaciji između dobavljača i proizvođača (Fukujama, 1997: 257, 259–260). Napred izneto je ilustracija timskog rada u praksi, ali suštinski timski rad podrazumeva ključnu stavku za prestizanje konkurencije i zadovoljavanje potreba potrošača. Jedan tim najčešće čini mala grupa ljudi, a tim čine njegove kolektivne vrednosti, kao i individualne vrednosti članova tima (Maksimović, 2004: 99–100). Timski rad znači da su društva Nemačke i Japana orijentisane ka organizovanju u grupe.

m) *Kolektivizam*. Kolektivizam ili socijabilnost prisutni su u obe zemlje, a najčešće su zasnovani na poverenju i povezani s drugim faktorima kao što su poštenje, štedljivost, kreativnost i preduzetnička energija i talenat, kao i sklonost ka obrazovanju, koji bi vodili ka ekonomski produktivnim delatnostima, ali i sposobnosti da se prihvataju promene i tako savladavaju krize i teškoće. Spontanu socijabilnost ne treba povezivati s nekom formom grupe koja već postoji u organizaciji, na primer, kružocima kvaliteta ili međusobno povezanom proizvodnjom (Fukujama, 1997: 305. 317).

n) *Posvećenost poslu ili odanost i privrženost organizaciji.* Odanost i obaveze se podjednako odnose na radnike, ali i na upravu, i blisko su povezane s poverenjem. Naime, površan stav menadžera je kada misle da će zadobiti privrženost, fleksibilnost i kooperativnost svojih radnika, a da zauzvrat ne pruže ništa u pogledu sigurnosti, privilegija i obuke. Prvobitno je u organizaciji rada pažnja bila usmerena na posvećenost poslu, a u novije vreme se traži privrženost organizaciji kako bi se lakše organizovali ljudski resursi u velikim kompanijama koje su hijerarhijski ustrojene. Organizaciona privrženost podrazumeva ulogu države, karakteristike posla (zadatke), personalne karakteristike zaposlenih, organizacione karakteristike (veličina organizacije), odnose sa liderom grupe (komunikacija), motivaciju, satisfakciju poslom i performanse posla. Dokaz da je posvećenost poslu i organizaciji prisutna u Nemačkoj i Japanu ogleda se kroz krilatice „proizvedeno u Nemačkoj” i „proizvedeno u Japanu”, a njihova roba je izuzetno tražena na međunarodnom tržištu jer je sinonim za kvalitet i bezbednost. Dakle, kompanija pripada onima koji rade u njoj kako bi se izašlo u susret potrebama potrošača (Maksimović, 2003: 209–213). Bez obzira u kom pravcu dalje će ići razvoj informacionih tehnologija, najbrže se prilagođavaju društva i kompanije koje kao centralne stavke u svojoj organizaciji imaju obuku i poverenje.

nj) *Poverenje.* Ono je prisutno u društvu i kompanijama Nemačke i Japana. Nakon Drugog svetskog rata težište Japana je sa bojnog polja preusmereno na ekonomsko polje. Osnovu ekonomskog polja činilo je međuljudsko poverenje, kulturna karakteristika koja doprinosi sposobnosti konkurentnosti. I u nemačkim i u japanskim kompanijama radnici veruju svojim menadžerima više nego radnici u ostalim evropskim zemljama. Solidarnost unutar jedne ekonomske zajednice u Japanu šira je od individualnog interesa. Tako se dolazi do socijalnog kapitala, tj. sposobnosti ljudi da rade zajedno u zajedničke svrhe u organizacijama, njihovim timovima ili radnim grupama (Fukujama, 2007: 16–20). U Nemačkoj na primer, nadzornik u jednoj fabrci može obavljati poslove onih radnika koje nadzire, ukoliko se javi potreba za tim.

Nadzornik može da premešta radnike s jednog mesta na drugo, može da radi na osnovu poverenja koje je u toj radnoj zajednici stvoreno. U japanskim fabrikama je takođe dato veliko poverenje radnicima. Na primer, u Tojotinoj fabrici automobila radnicima su data velika ovlašćenja, tako da oni čak mogu da zaustave montažnu traku, jer direktori veruju da će oni savesno raditi i da neće zloupotребiti dobijena ovlašćenja, već će ih koristiti samo u cilju produktivnosti. Dakle, poverenje u radnike u Nemačkoj i Japanu je veće nego što je u ostalim evropskim zemljama. To međusobno poverenje utiče i na stvaranje osećanja solidarnosti unutar te ekonomske i radne zajednice. Potom, u kompanijama gde vlada poverenje dolazi se do lakšeg prihvatanja novina i lakšeg prilagođavanja tržišnim promenama. To isto važi i za male kompanije (Fukujama, 1997: 18–19, 38–39). Uz spontanu socijabilnost, ljudi se lakše povezuju. Na primer, u Japanu ona potiče iz porodične strukture i prirode japanskog feudalizma, od gildi, a u Nemačkoj se to vezuje za opstanak esnafskih udruženja čak do početka XX veka. Tada je postojala jedna veoma izražena karakteristika nemačkog privrednog života, a to je „grupno orijentisana priroda odnosa u radionicama nemačkih preduzeća.” I danas se to može videti u odnosima koji vladaju u fabričkim halama između svih nivoa zaposlenih (radnika, poslovođe i menadžera). Tako poverenje dobija vidljivu pragmatičnu vrednost, jer kroz odanost i iskrenost došlo se do efikasnosti sistema. Poverenje je uspostavljeno tamo gde se očekuje ispravno i pošteno ponašanje (Fukujama, 1997: 156–157, 222). Važno je poverenje između uprave i radnika, poverenje između snabdevača, podgovarača i proizvođača.

- o) *Industrijski razvoj zasnovan na inženjerstvu.* Obe zemlje imaju radnike čije su inženjerske veštine i liderstvo u proizvodnji i zanatstvu poznati širom sveta. Radnici su odgovorni i predani poslu, precizni, pouzdani. Mnoge nemačke i japanske kompanije su slične Tojoti i Mercedesu: Folksvagen, BMW i Honda, Tisen Krup i JFE Stil, BASF i Micubiši Hemikal, Simens i Hitači i mnoge druge. Nemačka i Japan su se napornim radom i

razvojem ovih fabrika oporavile nakon Drugog svetskog rata (Rudlin, 2014). Ove zemlje su članice Grupe sedam (G7).

- p) *Manje korupcije*. I japanska i nemačka vlada su saglasne da što je manje korupcije u društvu i industriji, kao i u javnim službama, utoliko će društvo biti efikasnije i razvijenije. U obe zemlje, ukoliko se dokaže, koruptivno delovanje se strogo sankcioniše.
- r) *Kultura (nacionalna)*. Jednom razvijeno civilno društvo ima nacionalnu kulturu pomoću koje ljudi bivaju integrisani u društvo, i tako tradiciju, verovanja i znanja prenose s generacije na generaciju. U tu svrhu postoji mreža institucija putem kojih se sprovodi svesno delovanje na integraciji ljudi u jednu kulturnu zajednicu. Ključna uloga kulture je da utiče na blagostanje nacije, a ona je utkana i u korporativnu kulturu. Dakle, kultura jednog društva utkana je u industrijsku strukturu te zemlje. Nacionalna kultura je veoma izražena i u velikim kompanijama koje vuku privredni razvoj, ali i onim malim koje joj daju vitalnost i podstiču inovativnost, kako u Japanu tako i u Nemačkoj. Na primer, japansko društvo pomaže gustu mrežu dobrovoljnih organizacija (*iemoto grupe*) koje su vezane za tradiciju, kulturu, zanatstvo i umetnost njihove zemlje. Uz moderne institucije moraju postojati i tradicionalno društvene, kulturne i etičke navike, kako bi one funkcionisale pravilno i kako bi moglo doći do prosperiteta i društvenog blagostanja (Fukujama, 1997: 14–15, 49, 59, 62–63, 155). U tom kontekstu pominje se *izgradnja kulturnog identiteta* – obe zemlje su uspele da izgrade svoje kulturne identitete i da ih predstavljaju inostranstvu između ostalog i kroz uočljive simbole njihove nacionalne kulture. Na primer, trešnjin cvet, planina Fudži, ždralovi i mnogi drugi koji se vezuju za Japan. Za Nemačku se vezuju suncokret, jabuke, reke Rajna i Majna, kao i Dunav, Oktoberfest i sl. Naravno, iznad svega su njihove kompanije i sistemi obrazovanja, koji su takođe deo kulturnog identiteta. Ipak, „snaga” društava Japana i Nemačke krije se u ekonomskoj snazi, snazi institucija i vojnoj snazi. Kulturološke sličnosti između ovih zemalja su red, disciplina, čistoća javnih mesta i privatnih domova, preciznost izrade, što između ostalog savremenu industriju čini

uspešnom. Iako svet danas sebe doživljava kao globalnu zajednicu, kulturne razlike postoje. Na primer, Japan je zemlja izlazećeg sunca, zemlja osmeha, jedna od najjačih ekonomskih sila i jedan od najboljih svetskih izvoznika (četvrto mesto posle Kine, Nemačke i SAD). U Japanu je suzdržanost sveprisutna, a iz japanske kulturne autentičnosti proizlaze rituali poslovanja, ponašanja na poslovnom ručku, lepo i uredno oblačenje. Nemačka je u inostranstvu povezana sa automobilima, pivom, ali i sa klasičnom muzikom, pesnicima i misliocima poput Getea (Goethe) i Šilera (Schiller), kao i filozofima. Njihovi evropski susedi smatraju da su Nemci dobro organizovani, tačni i pedantni. Svojstva kao što su pouzdanost, susretljivost i društvenost su osobine koje se često viđaju kod Nemaca (Thomas, 2011).

s) *Šegrtovanje*. Pojam koji je dugo u upotrebi i pojava dugo prisutna u Nemačkoj i Japanu. Savremena nemačka ekonomija i sistem „šegrtovanja” imaju korene u srednjovekovnom sistemu gildi. Naime, gilde su prethodnice mnogih modernih strukovnih organizacija. Postojale su u velikom broju evropskih zemalja, kao i u mnogim azijskim zemljama, uključujući i Japan. One su ograničavale pristup određenoj struci tako što su postavljale kvalifikacije i standarde za članstvo, propisivale su kvalitet proizvoda i s vremena na vreme obučavale svoje članove. Postojale su u kasnom srednjem veku, bile su posredničke institucije od ključnog značaja, deo bogatog građanskog društva, ali nezavisne od vlastelina čiju su vlast na neki način ograničavale, te su kao takve imale značajnu ulogu u razvoju sloboda institucija, prvo na Zapadu, a potom i u Aziji. Decentralizovana državna politika u Nemačkoj dala je pokrajinama slobodu da održavaju u životu feudalne komunalne institucije, poput gildi, koje su opstale duže nego u drugim zemljama Evrope. Tako su gilde definisale ograničenja po kojima su prve moderne fabrike morale da se grade na periferijama ili izvan gradova. Bilo je pokušaja da se gilde ograniče, ali s razvojem industrije uvidelo se da bez kvalifikacija nije moguće opstati, te su gilde i dalje imale poslednju reč. Krajem devetnaestog veka kada se Nemačka industrijalizovala, veliki broj majstora zanatlija prešao je u industriju. Početkom dvadesetog veka su osnovani Nemački

komitet za tehničke škole i Nemački institut za obuku tehničkog rada, kako bi obezbedili sistematsku obuku majstora za industriju. Istovremeno počinje obuka za predradnike (oko 1935) i ovo nije odbačeno nakon Drugog svetskog rata, već je ojačano 1969. godine Zakonom o profesionalnom obrazovanju i obuci. Tako su gilde prerasle u moderan oblik i postale osnova državnog sistema šegrtovanja (Fukujama, 1997: 247–249).

t) *Tačnost i disciplina vs. zakašnjenja*. Retko se dešava da japanski radnik kasni, ali ako se to dogodi on se duboko izvinjava. U Nemačkoj se ovo tretira fleksibilnije, mada nije poželjno. Ponekad se kaže za tačnost da je „temelj” japanskog društva. Tačnost omogućava da se planovi izvrše u predviđenom roku. Japansko društvo sve radi precizno i očekuje disciplinu na svim poljima. Šire posmatrano, disciplina je uzorno ponašanje u javnosti, bez ometanja drugih. Osim toga, disciplina znači da svako radi svoj posao kako treba. Na primer, japanski saobraćajni policajci će ukazati na vrednost bezbedne vožnje, čak i ako ne postoji nijedan automobil u blizini (Beiter, 2011).

ć) *Kupac na pijedestalu*. Suština je dati sve od sebe da se zadovolje potrebe kupca, dakle shvatanje discipline u najboljem smislu te reči, u smislu izlaženja u susret potrebama potrošača. Na primer, kupac je u centru misije Tojota kompanije, a tako je i sa ostalim japanskim kompanijama. U Nemačkoj i Japanu roba mora da bude kvalitetna, inovativna, bezbedna, kao i da ispuni očekivanja potrošača, čak i da ih prevaziđe (Beiter, 2011).

č) *Mirenje sa prošlošću*. Nemačka i Japan pokazuju međunarodnoj javnosti da su problemi holokausta, kao i okupacija Kine 1931. i 1945. godine prošlost. Iz tih razloga je Vili Brant 1970. godine pao na kolena izvinjavajući se žrtvama u Drugom svetskom ratu. Sećanje na prošlost ima za cilj podsećanja na značaj mira i podsticanje pomirenja. To su razlozi zbog kojih je dobro imati političke insitucije koje štite od kolektivne ljudske agresije, ali i koje vrše svojevrsnu kontrolu diktatora i drže vladu pod kontrolom radi zaštite nacionalnih interesa (Burma, 1998). To je na nacionalnom nivo, dok se na kompanijskom

nivou odeljenja ljudskih resursa bave kulturnim različitostima. Težnja je da se smanje nejednakosti u pogledu jezika, religije, udaljenosti nacionalnih vrednosti, školskog sistema. U Japanu zaposleni slušaju svoje nadređene i teže harmoniji sa njima. U Nemačkoj su tačnost, poštovanje i interakcija veoma bitni. U obe zemlje postoji individualizam, u Nemačkoj uklopljen u zajednicu, a u Japanu on potiče iz zajednice, ali je rezultat isti. Slobodno se može reći da ništa nije prepušteno slučaju jer se radi na upoznavanju tržišta, kulture, tradicije i vrednosti same zemlje u koju se dolazi. To sve upućuje na „humane momente rada“ koje ove dve zemlje neguju i ne dozvoljavaju da se izgube usled ubrzanja poslovanja i razmene informacija (Maksimović, 2003: 179–180).

U japanskom društvu postoje hijerarhijski odnosi, ali manje nego u drugim azijskim zemljama. Međutim, u japanskim kompanijama je hijerarhija izražena. Japanski obrazovni sistem zasnovan je na ideji da su svi rođeni jednaki i da svako može napredovati i postati šta želi, ukoliko dovoljno naporno radi. Što se tiče individualizma, Japanci se prema zapadnim standardima smatraju kolektivistima, a azijski narodi ih doživljavaju kao individualiste. Japansko društvo je vođeno konkurencijom, postignućima, uspehom, kao i nemačko, mada u Japanu nije prisutna agresivnost. Zaposleni u Japanu su najmotivisaniji kada se bore protiv konkurenata. Težnja da se proizvede što kvalitetnija roba i pruži što bolja usluga čini Japance spremnim da teže ka izvrsnošću. Kao primer navodi se „nula grešaka“, dakle proizvodnja bez škarta. U obe zemlje teži se izbegavanju nezivesnosti. Japan je ovome naučen kroz prirodne katastrofe i zemljotrese, cunamije i erupcije vulkana, a Nemačka kroz oprez od naleta neprimerenih ideologija i pravaca. U svakodnevnom životu Japana postoji puno rituala i ceremonija. „U korporativnom Japanu se u studije izvodljivosti ulaže mnogo vremena i truda i svi faktori rizika moraju se razraditi pre nego što bilo koji projekat započne. Menadžeri traže sve detaljne činjenice i podatke pre nego što donesu bilo kakvu odluku. Ova velika potreba za izbegavanjem neizvesnosti jedan je od razloga zašto je promene toliko teško realizovati u Japanu.“ Kada se govori o dugoročnoj orijentaciji, svako društvo mora imati vezu sa prošlošću

kako bi se suočio sa izazovima sadašnjosti i budućnosti. Normativno društvo, kao što je Nemačka, sve radi po propisima i zakonima, a japansko društvo je zasnovano na podučavanju. Ono, na primer, podstiče štedljivost i napore u obrazovanju kao načinima pripreme za budućnost. Japanci žive vođeni vrlinama i praktičnim primerima. U ekonomskom smislu pridaju veći značaj ulaganju u istraživanje i razvoj, višoj stopi sopstvenog kapitala nego kvartalnoj dobiti za deoničare, jer su kompanije tu da stvaraju dobra za buduće generacije (*Matsuhista*). Veliki izazov je suočavanje sa stepenom socijalizacije male dece. Bez socijalizacije se ne postaje čovek. Socijalizacija je proces tokom kojeg čovek kontroliše sopstvene želje i nagone, na osnovu načina na koji je odgajan. Ukoliko je kontrola slaba, čovek je popustljiv, a relativno jaka kontrola podrazumeva suzdržavanje. Tako, kulture mogu biti popustljive ili suzdržane (Japan, 2017).

Tabela 5. Komparacija Nemačke i Japana

Zemlja	Nemačka	Japan
Populacija	82.029.000	127.053.000
Veličina	357.021 km ²	377.944 km ²
Gustina stanovništva	229/km ²	344/km ²
Glavni grad	Berlin	Tokio
Najveći grad	Berlin – 3.513.026 (6.000.000 Metro)	Tokio 13.185.502 (35.682.460 Metro)
Vlada	Federalna, parlamentarna konstitutivna republika	Unitarna, parlamentarna konstitutivna monarhija
Zvanični jezik	nemački	japanski
Glavna religija	58% hrišćanstvo, 37% nereligiozni, 4% islam, 1% drugi	83,9% šintoizam, 7,14% budizam, 2% hrišćanstvo, 7,8% drugi
Etničke grupe	80% Nemci, 3,7% Turci, 16% drugi evropski narodi	98,5 Japanci, 0,5% Korejanci, 0,4% Kinezi, 0,6% drugi
GDP (nominalno)	3.874 triliona \$ (<i>per capita</i> 41.267 \$)	4.602 \$ (<i>per capita</i> 33.223 \$)
Populacija ekspatrijata	5.971 ljudi rođenih u Nemačkoj živi u Japanu	35.725 ljudi rođenih u Japanu živi u Nemačkoj
Vojni izdaci	46,7 milijardi \$	59,3 milijardi \$

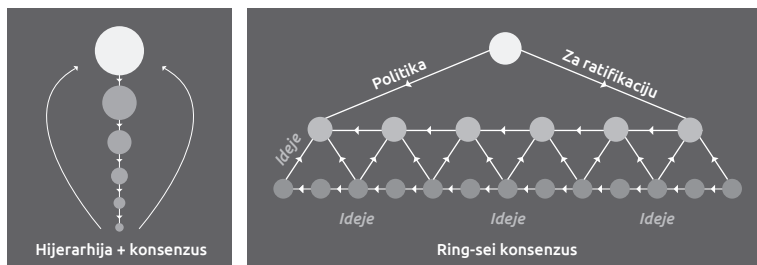
Izvor: prema German-Japan relations. 2017.

Prvi Nemci su stizali još u Tokugava šogunat kada su radili za holandsku kompaniju Istočna Indija. Sa početkom Meiđi razdoblja, mnogi Nemci su radili u Japanu kao savetnici nove vlade, zvani „unajmljeni stranci“ (*ojatoi gaikokuđin* - „*oiatoi gaikokujin*“ おおい外国人), kako bi pomogli modernizaciju. Naročito su savetovali napredak u oblasti medicine, prava i vojnih poslova, tako da je francuski model zamenjen pruskim vojnim modelom. I Ustav Japana bio je pod uticajem nemačkog naučnog pravca, a sprovodio ga je Albert Mose (*Albert Mosse*) koji je kasnije radio i na drugim propisima u Ministarstvu unutrašnjih poslova. Krajem XIX veka mnogi studenti su otišli u Nemačku da bi studirali nemački vojni sistem, a među njima lekar Mori Rintaro (*Mory Rintharo*), poznat kao Mori Ogaj, pisac i prevodilac *Goethea* (*Goethea*), Šilera (*Schillera*) i Gerharta Haupmana (*Gerharta Hauptmanna*). Nakon zahlađenja odnosa zbog imperijalnih težnji Nemačke, prva konsolidacija odnosa dogodila se 1936. godine potpisivanjem Antikominternovskog pakta (protiv Komunističke internacionale i SSSR-a). Kada je Hitler procenio da će mu Japan biti pouzdaniji partner od Kine, poslao je mnoge delegacije u Japan u vidu kulturne razmene. Nakon Drugog svetskog rata i okupacije obe zemlje, Japan je povratio svoj suverenitet 1952. godine, a 1956. godine se pridružio Ujedinjenim nacijama. Ponovno uspostavljanje diplomatskih odnosa i potpuno obnavljanje saradnje Japana i Zapadne Nemačke dogodilo se od 1951. do 1956. godine. Sa Istočnom Nemačkom je Japan uspostavio diplomatske odnose 1973. godine. Odnosi Japana i ujedinjene Nemačke od 1990. godine uglavnom su fokusirani na ekonomska i poslovna pitanja. Zasnivaju se na sedam stubova saradnje, dogovorenih 2000. godine, i to su: 1. doprinos miru i stabilnosti međunarodne zajednice; 2. konsolidacija ekonomskih i trgovinskih odnosa, pod uticajem globalizacije; 3. doprinos rešavanju globalnih problema u pogledu socijalnih obaveza i odgovornosti; 4. doprinos stabilnosti u regionima; 5. dalje uspostavljanje (vernih) političkih odnosa između Nemačke i Japana; 6. promovisanje ekonomskih odnosa, i 7. promovisanje celokupne kulture Japana. Nemačka pri svakoj nepogodi nudi svu neohodnu pomoć Japanu.

Osim sličnosti, postoje i razlike u modelima rada Nemačke i Japana. Na primer, stilovi rukovođenja se razlikuju od zemlje do zemlje. U nekim kulturama (približnije nemačkom modelu) lideri će demonstrirati tehničku kompetenciju, izneti činjenice ispred

osećanja i usmeriti sopstvenu pažnju i pažnju svog osoblja na neposredna dostignuća i rezultate. Drugi su mnogo ekstrovertniji, oslanjajući se na svoju elokventnost i sposobnost da ubede i koriste ljudsku snagu za nadahnuće (bliže japanskom modelu). Bilo kako bilo, nijedna kultura ne vidi vođstvo u „istom svetlu” (Difference in cultural Leadership, 2017).

Figura 2 i 3: Prikaz hijerarhije u nemačkim i japanskim⁶⁴ kompanijama



Izvor: Gates 2016.

U Nemačkoj postoji hijerarhijski jasan lanac upravljanja u svakom odeljenju, a informacije se prenose sa vrha. Uprkos ovome, značajnu ulogu ima i konsenzus. Nemački menadžeri motivišu osoblje tako što pokazuju solidarnost sa njima, insistiraju na poštovanju pravila i fer igri jer dugo vremena rade zajedno, očekuju izvesnu poslušnost, a zaposleni znaju šta se od njih očekuje. Japan ima vrhovne rukovodioce koji imaju veliku moć u skladu sa konfunčijanskom hijerarhijom. Predlozi i odluke polaze od nižeg nivoa, pa se kreću ka višim, gde najviši rukovodioci preduzimaju poslednji korak u prihvatanju predmeta, uz dobijanje odobrenja svih (Diference in cultural Leadership, 2017).

Zatim, u Nemačkoj su svi elementi socijalne tržišne privrede obuhvaćeni zakonima koji uređuju odnose veoma često do najsitnijih detalja, dok u Japanu ni doživotno zaposlenje ni keirecui nisu regulisani zakonom, već su to neformalne moralne obaveze i ne obezbeđuju se silom zakona. Razlika je i u tome što je posle Drugog svetskog rata Nemačka postala mnogo otvorenija i individualističija od Japana. Osim toga, nemački javni sektor je jedan od najvećih u

⁶⁴ Ringi-sei, način postizanja konsenzusa „od dole ka gore.”

industrijalizovanom svetu, dok je japanski najmanji među članicama OECD-a. Japanski sistem je fleksibilniji jer kompanije u Japanu imaju više slobode kada treba premestiti radnike, smanjiti troškove, smanjiti platu ili povećati produktivnost. U Nemačkoj, većina ovih stavki propisana je zakonom i sprovede ih državni organi na različitim nivoima.

Tabela 6. Stopa zaposlenosti u Nemačkoj i Japanu od 2017. do prvog kvartala 2019.

Stopa zaposlenosti -kvartalno- u %	1-2017.	2-2017.	3-17.	4-17.	1-18.	2-18.	3-18.	4-18.	1-19.
Nemačka	74,9	75,2	75,3	75,6	75,7	75,7	76,0	76,2	76,5
Japan	74,9	75,1	75,4	75,8	76,4	76,8	77,0	77,3	77,5

Izvor: Saifert, 2010.

Zatim sledi razlika u dužini radne nedelje – radna nedelja u Nemačkoj traje 31 sat, a u Japanu 42 sata. „Mi ne spavamo u našim kompanijama da bismo ih učinili moćnijim.“ Nemci mnogo mirnije savesti uzimaju svoj zasluženi godišnji odmor nego Japanci. (Fukujama, 1997, 2007: 254–255). Međutim, u obe zemlje je širenje netipičnih oblika zapošljavanja pokrenulo raspravu o regulaciji, te su poslednjih godina uvedene i reforme (Saifert, 2010). U Tabeli 6. je data stopa zaposlenosti u Nemačkoj i Japanu, kvartalno od 2017. do 2019. godine, koja pokazuje da su približno iste. Dakle, stopa zaposlenosti u Nemačkoj i Japanu je slična i kreće se oko 76% u Nemačkoj i 77% u Japanu u 2019. godini. Što se tiče tržišta rada, u Japanu postoji relativno visok procenat zaposlenih u primarnoj industriji, samozaposlenih i porodično zaposlenih.

Nadalje, očigledne kulturološke razlike se odnose na to da Nemačka koristi pribor za jelo, a u Japanu se tradicionalno koriste štapići, razlikuju se tradicionalni sitilovi arhitekture, muzike (koto harfa i tamburica) i odeće (nemačke *lederhosen/dirndl* i japanski *kimono*). Postoje razlike u nevidljivim aspektima kulture, vrednostima, vrlinama i načinu razmišljanja (Beiter, 2011).

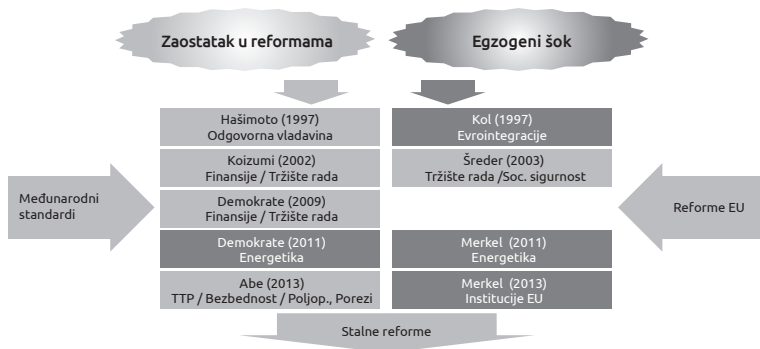
Važne četiri razlike između Nemačke i Japana su: 1. ostajanje na poslu – Nemci odlaze sa posla oko 17-18h, dok je to za Japance nezamislivo. Ukoliko nemački zaposleni ne može da završi posao na

vreme, on će pokušati da radi efikasnije, čak i preskačući ručak, ili će optužiti poslodavca da mu je dao previše posla. Japanski radnik će ostati sve dok ne završi posao; 2. proces i rezultati – Nemci teže da do rezultata dođu na najefikasniji način, a za Japance je proces podjednako važan kao i rezultat, odnosno da svi rade na isti način i da se niko ne oseti izostavljenim; 3. reći šta se misli – Nemci su mnogo direktniji, a Japanci nemaju dilemu o poslu, već se svi moraju složiti oko neke stvari; 4. pružanje usluge – u Japanu pružalac usluge može reći žao mi je što ste čekali, a u Nemačkoj se može desiti da pružanje usluge može biti odbijeno jer je zaposleni podjednako važan kao i kupac (Rudlin, 2014). Japanci svoju komunikaciju zasnivaju na frazi „od mog srca do tvog srca.” Izraz lica je najčešće praćen osmehom. Iz japanske kulturne autentičnosti proizlaze rituali poslovanja, ponašanja na poslovnom ručku, lepo i uredno oblačenje. Kulturne razlike postoje u smislu shvatanja posla – u Nemačkoj je posao samo posao, a život je podeljen na privatni i profesionalni. U poslovnom životu Nemač je otvoren i iskren, u poslovnoj komunikaciji iznosi podatke, činjenice, planove, primene, odluke o sopstvenim veštinama i sposobnostima. Nemci vole kritiku i umeju da se prepiru. Za razliku od njih, Japanci su suzdržani, drže se harmonije, ne smeju se glasno, poštuju pravila formalnog ponašanja, svoje mišljenje izražavaju indirektno, veoma su ljubazni (Thomas, 2011: 4–5, 9).

Poređenje se nadalje može vršiti kroz sociokulturne odrednice, kao i istorijski i religiozni kontekst. Sociokulturni pristup se tumači kao pristup koji naglašava praksu ljudi u istorijskim i kulturnim kontekstima. U tom smislu se razlikuje od „klasičnog kulturološkog pristupa.” Sindikati u Nemačkoj su cehovski ili granski sindikat, a u Japanu su sindikati vezani za preduzeća. Istorijski koncept obuhvata period kada je postojao oštar otpor poslodavaca protiv sindikata. U Nemačkoj je otpor trajao sve do Drugog svetskog rata, kada su formirani suštinski elementi industrijskog sindikalizma; stalna klasna borba i visokocentralizovana organizacija poslodavaca oslabili su znanstvske sindikate. Japanski poslodavci i vlada nisu razvijali sindikate sve do Drugog svetskog rata, a zanatski sindikalizam nije se potpuno razvio u Japanu. Kontekst Drugog svetskog rata i posleratna kriza stvorili su važan element industrijskih odnosa u obe zemlje. U Nemačkoj je Zakon o savetu radnika usvojen 1920. godine, jer su sindikati zahtevali „radničku kontrolu.” U Japanu su tokom 1920-ih

osnovana poznata tri stuba radnih odnosa. Zbog uvozne tehnologije i nedostatka kvalifikovane radne snage rukovodstvo je uvelo prostor za obuku u firmi i isplatu naknada zarada i regresa u skladu sa dužinom službe. Nakon poraza u Drugom svetskom ratu obe zemlje su izvršile transformaciju industrijskih odnosa, kada je Nemačka donela Zakon o odlučivanju 1951. godine, a Japan je učvrstio postojeća tri stuba industrijskih odnosa (Kiyomiya, 2012). Drugo obeležje je razlika između statusa i autoriteta radnika. U japanskim preuzećima status radnika je daleko rigidniji nego u zapadnim ekonomijama, mada ne postoji granica između poslova. Iz toga potiče svest o „preduzeću-zajednici” koju svi zaposleni dele, snažno se identifikujuć s preduzećem. Nemački radnici nemaju izraženu identifikaciju s preduzećem. Kulturni kontekst utiče na poslovni identitet radnika i svest o radu u obe zemlje. Međutim, religiozni ili idealni kontekst, kada je Nemačka u pitanju, pokazuje da protestanizam utiče na razvoj početnog kapitalizma u Evropi. Više ili manje, religijski kontekst ima određen uticaj na svakodnevni život ljudi na Zapadu. U Japanu, zen budizam i konfučijanizam utiču na ponašanje ljudi u privatnom životu i na radu. U Japanu izraz „postao je čovek u društvu” (*Shakai-Jin*) koristi se kada se neko zaposli nakon školovanja i pripada nekoj kompaniji i tu se obučava (Kiyomiya, 2012). Za uspostavljanje sistema upravljanja ljudskim resursima socijalno-ekonomski kontekst je izuzetno važan. (Pudelko, 2006).

Japan i Nemačka sprovodili su strukturne promene u svojim društvima. Potencijalni rast je usporen, globalizacija je dovela do smanjenja profitnih marži, a povećanje produktivnosti zahtevalo je digitalizaciju u najširem smislu i neretko nove poslovne modele. Od početka desete decenije XX veka obe zemlje su počele strukturne reforme, ali su različiti pristupi doveli do različitih rezultata. Naime, Nemačka se fokusirala na globalizaciju i širenje svog domaćeg tržišta kroz EU integracije, što je povećalo izvoz za gotovo 50% BDP-a. Međutim, Japan se fokusirao na domaće restrukturiranje uz sve veći tržišni udeo sektora usluga. Nemačka je postala ključni igrač u međunarodnom poslovanju i politici, a Japan je odustao od reformi trgovine, te su 2003. godine „Koizumi reforme” preduzele finansijske reforme da bi poboljšale konkurentnost Japana, a 2009. godine bilo je težnje da se promeni celokupni proces kreiranja politika i uloga birokratije. I „Abenomiks” je pokušao da pokrene ekonomiju

Figura 4: Strukturne reforme u Japanu i Nemačkoj

Izvor: Schulz, 2016.

makroekonomskim politikama i širokim spektrom poslovnih reformi. U Nemačkoj reforme nemaju veliki odjek kao u Japanu, jer političke strukture uvek obećavaju stabilnost a ne promene (pogledati Figuru 4) (Schulz, 2016).

Uticaj globalizacije na efikasnost reformskih strategija nije beznačajan. To se vidi na primeru Nemačke, koja se fokusirala na ekonomsku i političku integraciju u EU kako bi pokrenula zastoj u unutrašnjoj politici i reformu institucija. Japan je imao malu integraciju u inostranstvo i pritisci za reformu su bili slabi zbog sporog prilagođavanja promenama na nivou institucija. Globalizacija može podržati reformske procese na dva načina, i to: prvi, spoljna trgovina i investicije proširuju tržišta za postojeće proizvode i tehnologije, i paralelno stvaraju nove ideje i inicijative, i drugo, podržava kontinuirano prilagođavanje svih aktera i institucija i tako smanjuje rizik od zaostajanja reformi. U početku, da bi ojačao strukturne reforme „Abenomiks” je pokrenuo globalizaciju u središtu inicijativa, promovišući azijske integracije, ojačavajući turizam i izmenu viznih propisa. Međutim, ovo je moglo uspeti samo sa promenama u upravljanju, tržištu rada, energetici i inovacijama, stoga ovaj program koristi promene u institucijama kao što je centralna banka. Stari motori rasta, kao što su ulaganja, rast stanovništva i urbanizacija nisu više aktuelni, već reformske politike koje vode ka efikasnosti i povećanju produktivnosti i inovacijama, ka širenju postojećeg tržišta za

proizvode i tehnologije izvan sopstvenih granica, čime se ublažava usporavanje potražnje za postojećim proizvodima, što će voditi dugoročnom rastu. Oživljavanje inovacija u starijim tržišnim strukturama je najvažniji cilj. Digitalizacija omogućava nove koncepte malo-prodaje, mobilnosti i efikasnosti, sa ogromnim potencijalom za povećanje produktivnosti i inovacija, što će se pokazati posebno važnim na stagnirajućem ili čak smanjenom tržištu. Primer takve inicijative su strukturne reforme koje promovišu dugoročan rast u Nemačkoj i „Industriju 4.0“, te su postale deo nacionalne strategije. Tako su reforme stručnog usavršavanja („Obrazovanje 4.0“), saradnje između univerziteta i kompanija, pa čak i reforma tržišta rada („Rad 4.0“) pokrenute i implementirane mnogo brže i bez velikih protivljenja. U Japanu inicijativa „Industrija 4.0“ podstiče industrijsku saradnju sa digitalnim platformama, povezuje i inovira rad ministarstava i istraživačkih struktura. Najposle, traži se obezbeđenje boljih mogućnosti za radnike po ugovoru, kao i obezbeđivanje kompenzacije stalno zaposlenim radnicima tokom perioda korporativnog restrukturiranja (Schulz, 2016).

ZAKLJUČAK

Uvek je primarni cilj komparativnih studija izučavanje stranih kultura, njihovih načina proizvodnje i ekonomskih sistema, što obogaćuje spoznaju. Kroz istraživanje suštine tržišne ekonomije Nemačke i Japana, uspostavljanja njihove poslovne kulture i radne etike javlja se još jedan cilj, a to je što bolje upoznavanje i približavanje njihovih osobenosti domaćim istraživačima i prilikama. Iz tih razloga, ova naučna monografija je namenjena kako akademskim istraživačima, tako i preduzetnicima malih i srednjih preduzeća, ali i menadžerima i vlasnicima velikih kompanija, javnih preduzeća koji žele da se upoznaju sa ekonomskim principima funkcionisanja ovih zemalja. Ona je namenjena i studentima koji žele da obogate svoje znanje, kao i svima zainteresovanim za osobenosti ove dve zemlje.

Potrebno je naglasiti da se većina društava zapadne i severne Evrope poslednjih decenija razvila u države sa jakim socijalnom komponentom. Prema Mizesu i Hajeku, svaka vrsta tržišne ekonomije je poželjna jer je u stanju da postigne viši BDP po glavi stanovnika i omogući slobodu preduzetnicima i potrošačima. Međutim, ona uzima u obzir i sopstvene slabosti tržišnog sistema. Ona preporučuje nadzor jakih tržišnih aktera i umerenu socijalnu politiku, kao i sprovođenje striktnih politika konkurencije na tržištu. STP u ovim i drugim zemljama treba da kombinuje ličnu slobodu sa demokratijom i vladavinom prava. Međutim, kada se govori o ovakvoj privredi mora se reći da se posebno razlikuju Kina i Vijetnam kao hibridni sistemi STP. Ne tako retko u poslednjih 20 godina, u pogledu ekonomije onih društava u nastajanju kao tržišnih ekonomija zanemaruju se potrebe regulisanja tržišta. Za to se kao primer navodi neuspeh liberalizacije cena i privatizacije u Ruskoj Federaciji zbog nedostatka tržišno orijentisanog regulatornog okvira. Drugi primer su ekonomske reforme u Južnoj Americi nakon Vašingtonskog konsenzusa i zanemarujući značaj zaštite socijalnog osiguranja. Danas je sasvim

jasno da su privatizacija, liberalizacija cena i makroekonomska stabilnost neophodne komponentne transformacije društva, ali i da se ne smeju zanemariti adekvatna pravila i propisi, kao i njihovo sprovođenje. U suprotnom, pomenuta tri prva elementa nisu dovoljna. Stoga, STP treba da se zasniva na konstitutivnim i regulatornim principima Valtera Ojkena, kako bi mogla biti alternativni pristup kapitalizmu. Pri tome, ne sme se zanemariti socijalni aspekt društva (Wrobel, 2012: 54–57).

Nemačka ekonomija, odnosno privreda Savezne Republike Nemačke, razvijana je nakon Drugog svetskog rata u duhu –socijalnog tržišta.“ Na kojoj teoriji je ova ekonomija zasnovana? Pod kojim okolnostima? Alfred Miler-Armak je prvi put upotrebio termin „socijalna tržišna ekonomija“ u prilogu o rekonstrukciji Nemačke privrede. Socijalna tržišna ekonomija je ugrađena u platformu Hrišćanske demokratske unije (CDU), a povremeno se ovaj termin dovodi u vezu sa ekonomskom politikom ministra Ludviga Erharta tokom brze ekonomske rekonstrukcije Nemačke, koja je u šestoj i sedmoj deceniji XX veka proizvela „ekonomsko čudo.“ Ordoliberalizam je koncept koji se najčešće povezuje sa socijalnom tržišnom privredom. To je ideologija čiji je predstavnik bio Valter Ojken, profesor ekonomije u Frajburgu (Makoto, 2001: 202).

„Kada je Nemačka u pitanju, ekonomija nije sve, ali bez ekonomije, sve je ništa“ – ova moderna poslovice najbolje odslikava nemački odnos prema radu, ali uz ovo mogle bi da stoje reči rad, novac, trgovina, zanatstvo i marljivost. Nakon vojnog i društvenog sloma Trećeg rajha postavljeni su temelji nove, savremene Nemačke po modelu socijalne tržišne privrede. Njen tvorac Ludvig Erhard smatrao je da to nije nikakvo „privredno čudo“, kako su nazivali privredni oporavak Nemačke, već rezultat vrednog rada. Tome treba dodati i američku pomoć u vidu Maršalovog plana, uz istovremena velika odricanja nemačkog stanovništva u prvim posleratnim godinama. U tom periodu dobit nije usmeravana u privatnu potrošnju, već u obnovu preduzeća i razorene industrijske kapacitete. U početku se ulagalo u rudarstvo, energetiku i industriju čelika, jer su oni bili osnova za mašinogradnju, hemijsku i elektronsku industriju. Plate su tada rasle simbolično, a pred kraj šeste decenije nastao je slogan „Blagostanje za sve.“ Svesno je podsticana tražnja za sopstvenim proizvodima, ali i masovna tražnja proizvoda široke potrošnje, što je dovelo do

ubrzavanja privrednog rasta i, shodno tome, ostvarenja pune zaposlenosti. Danas je ideja socijalne tržišne privrede raširena širom sveta, a ugrađena je i u Lisabonski ugovor EU. Upravo ovim oporavkom, daljom izgradnjom privrednih kapaciteta i stalnim tehnološkim napretkom, Nemačka je povratila poverenje suseda protiv kojih je ratovala u prvoj polovini XX veka. Proizvodi sa oznakom „*Made in Germany*”, a posebno mašine i postrojenja, cenjeni su svugde u svetu i poznat je izraz „inženjerska umetnost” (*ingenieurs kunst*), a u drugim zemljama i jezicima „inženjersko umeće.” Nemački poslovni ljudi nisu skloni velikim rizicima, već se umesto rizičnih visokih prihoda pre opredeljuju za dugoročne stabilne uslove privređivanja. U nemačkim kompanijama poslovne odluke se donose na osnovu dugih, temeljnih priprema i detaljnih poslovnih planova. Svi rokovi su precizno definisani. Organizaciona struktura nemačkih preduzeća je prilično formalizovana, organizovana, s jasnom hijerarhijom u odlučivanju i preciznom podelom poslova i nadležnosti. Ne može se reći da je tako u svim zemljama Zapadne Evrope. U usmenoj ili pismenoj komunikaciji nemački poslovni ljudi svoje sagovornike oslovljavaju imenom. Oni su direktni sagovornici, na jasna pitanja očekivaće jasne odgovore. Izbegavanje davanja jasnih odgovora kod njih stvara nestrpljenje. „Uticaj kulturnih različitosti i uzajamnih predubeđenja – stereotipa – na privrednu saradnju, ne treba potcenjivati. Ono što se smatra klasičnim nemačkim vrlinama, poput discipline, smisla za detalje ili tačnost, u neposrednoj saradnji vrlo brzo može da deluje kao krutost, nefleksibilnost ili arogancija. Isto tako, neposredna srdačnost, kreativnost ili opuštenost mogu da budu doživljeni kao manjak pristojnosti, sklonost improvizaciji ili površnosti” (Prljević, 2012: 119–123). Jedno socio-ekonomsko istraživanje ukazuje da Nemačka kao visoko razvijena zemlja ima visok procenat zaposlenosti i nisku nezaposlenost. Stopa rasta u 2016. godini iznosila je 1,9%. Nemačka pripada porodici Evropske unije, ima značajan udeo strane radne snage, približno isti procenat zaposlenih muškaraca i žena, demografski je stara zemlja, ali je jedan od njenih ciljeva usklađivanje razvoja tržišta rada sa potrebama ekonomije i ublažavanje strukturno-demografskih problema zemlje. Poslednjih godina, očekivano trajanje života je oko 80,8 godina, a zaposleno je 47% mlade radne snage od 15 do 24 godine (na nivou EU je 35,4%). Većina zaposlenih na najvišim rukovodećim pozicijama u kompanijama su muškarci.

Nemačka politika privlačenja strane radne snage naziva se „otvorena vrata“ (Novaković & Maksimović, 2019: 37–40, 44–47). Nemačka je poželjna destinacija za migrante, u njoj je otpor prema njima bio slabije izražen nego u drugim zemljama kao što su Poljska, Mađarska i Češka. Na početku migrantske krize, Nemačka je zapošljavala obrazovane migrante i time popunila praznine na svom tržištu rada. Slabije obrazovani migranti prihvatili su manje složene, slabo plaćene i rizične poslove. Paralelno, domaći radnici su uživali zaštitu sindikata i mogli da pređu na bolje plaćene poslove (Novakovic & Maksimovic, 2019a: 199–201).

S druge strane, Japan je donedavno bio druga ekonomska sila u svetu i on održava tradicionalno dobre odnose sa zemljama Zapadne Evrope, ali i sa Srbijom nakon konstituisanja Srbije kao samostalne države. Glavne karakteristike koje su svesno izgrađivane kod japanskog naroda su unutrašnja i radna disciplina, koje se zasnivaju na poštovanju autoriteta na svim nivoima: roditelja, starijih, nastavnika, nadređenih na poslu, predstavnika zvanične vlasti. Disciplina je utemeljena unutar svakog pojedinca. Jasna vizija i nepogrešiva realizacija bile su usmerene na tačnost, a ne na brzinu izvršenja, i to je tako više vekova. Dakle, sve mora da bude osmišljeno, pripremljeno i izvedeno po pravilu. Ukoliko dođe do nekakvih propusta, ne moraju se glasno izgovoriti, jer individualna krivica će biti vidljiva i bez bilo kakve sankcije. Odnos prema radu koncipiran je na psihologiji uspeha, ali sama zemlja vođena je vekovima s vizijom. Njihova prisebnost i spokoj, koji su vidljivi u trenucima kada se javljaju najveća iskušenja, zadivili su svet. Japanske kompanije često se opredeljuju za model industrijskog parka ili nekog sličnog „zaštićenog i minimalnog ulaganja“, pre nego za kupovinu nepokretnosti ili velika kapitalna ulaganja. Često traže mogućnost lizinga objekata i osnovnih sredstava, uz mala kapitalna ulaganja, ali i niske barijere pri izlasku. Ovakve opcije bi bile prihvatljive za mnoge zemlje (pa i za Srbiju, koja bi svakako mogla da ih razmotri prilikom nastupa na inostranim tržištima). U slučaju Japana, prilikom proceduralnih razmatranja, kapitalna ulaganja prolaze dug put, a glavnu reč imaju najšefše Japanska agencija za međunarodnu saradnju (*Japan International Cooperation Agency – JICA*), Japanska banka za međunarodnu saradnju (*Japanese Bank for International Cooperation – JIBIC*), Japanska organizacija za spoljnu trgovinu (*Japanese External Trade*

Organization - JETRO) i drugi koji su na istom zadatku, a japanska strana će sigurno uložiti puno rada, vremena i novca pre nego što donese odluku o ulaganju, bilo da se radi o privatnim preduzećima ili vladinim institucijama. Odluke se donose na osnovu procedura, uključene su i konsultantske kompanije, tako da ponekad izgleda kao da se složeni zahtevi i dugotrajno delovanje igraju sa strpljenjem institucija, preduzeća i pojedinaca u stranoj zemlji. Japanski pristup je analitičan i studiozan, zahteva veliku posvećenost i kontinuitet u radu, visoku saradnju i obimnu korespondenciju, usmerene na dugoročnije ciljeve, iz čega je evidentno da Japan ima drugačiji način razmišljanja od zapadnih partnera. Inače, Srbija je u japanskim korporativnim krugovima ocenjena kao povoljna zemlja za ulaganje u proizvodnju, dok je, na primer, Hrvatska ocenjena kao povoljna za razvoj logistike i nekretnina. Teško stečeno poverenje i ugled može se izgubiti kod japanskih partnera, zbog čega se mogu izgubiti uspostavljeni izvozni poslovi. U Japanu izuzetno značajnu komercijalnu ulogu ima prodaja preko luksuznih robnih kuća (*Isetan*), ali i preko interneta. Za dalje proširivanje ekonomske saradnje veoma je bitno aktivno učešće naše države i njenih institucija, ali i velikih japanskih kompanija (Prljević, 2012: 67–74).

Ono što je teorijski postalo jasno u ovoj monografiji jeste da je pristup menadžmenta ljudskim resursima promenio sam smisao uloge zaposlenih i njihovih međusobnih odnosa. Naime, od kada je razvoj menadžmenta morao da se posmatra integralno i kada je akcenat stavljen na individualne nosioce, a ne više na kontrolu i koordinaciju, došlo je do uobličavanja suštinske promene u upravljanju ljudskim resursima, a to je da je važnost zaposlenih kao pojedinaca i članova organizacije povećana, ne više na nivou funkcija već na nivou kompetencija. Kada se dizajniraju programi razvoja menadžmenta, oni moraju da uzmu u obzir demografske promene; evoluciju ekološke, kulturne i političke sredine; smenu vrednosti i specifičnu organizacijsku istoriju (Maksimović, 2004: 7–8).

Nameće se zaključak da su atipični oblici zapošljavanja sve izraženiji u industrijalizovanim zemljama. Naime, dolazi do porasta broja ugovora na određeno vreme, postojanja tzv. mini-poslova, rada sa skraćenim radnim vremenom i rada preko agencija. Ovo povećava fleksibilnost preduzeća, izvesno i zaposlenih, ali ovi oblici su lošiji i rizičniji u poređenju sa redovnim zaposlenim, naročito u

pogledu plata i socijalnog osiguranja. Neophodno je naglasiti da u Japanu pribegavaju fleksibilnosti samo u periodima krize, sa željom da ti periodi kratko traju i tendencijom vraćanja na svoj standardni model rada (Saifert, 2010). Promenjena je i uloga odeljenja ljudskih resursa, gde ono gubi tradicionalnu ulogu evidencije zaposlenih, isplate zarada i bolovanja. Ono postaje strateški partner u preduzeću, jer brine o visokom stepenu obrazovanja, obuci na poslu, veštinama zaposlenih, motivaciji i kompetenciji koja je neophodna za sigurnost na poslu⁶⁵. Ciljevi menadžmenta ljudskih resursa su profitabilnost, ostvarivanje konkurentnih prednosti, fleksibilnost radne snage i opstanak⁶⁶ (Maksimović, 2004: 32, 36). Ovo podrazumeva obuku tokom celog radnog veka, ali ne nužno rad na jednom radnom mestu u jednom preduzeću. Mada je neophodno dodati da postoje zaposleni koji ceo svoj radni vek provedu u jednoj kompaniji, što se vidi na primeru japanskih velikih kompanija, gde oni kažu da čak pojedini zaposleni ne stignu za vreme doživotnog radnog odnosa da obiđu sve podružnice u svetu. Ipak, stiče se utisak da je tvrdnja da „danas nema nigde na svetu radnika koji doživotno rade u jednoj kompaniji” više korišćena u popilističke svrhe nego što je bila plod studiozne analize akademskih istraživača. Svakako su teme za budućnost radna etika, radno-životno okruženje i ekološki razvoj, briga o zdravlju i borbi protiv nepismenosti. U organizacionom smislu, za menadžere ljudskih resursa nisu više primarno važna operativna personalna pitanja, već pitanja na strateškom nivou preduzeća (Maksimović, 2004: 15). Međutim, ništa manje nije značajno ni pitanje motivacije ljudskih resursa. Bilo kakva organizacija ne može efektivno funkcionisati bez zaposlenih, a ukoliko njeni zaposleni nisu motivisani, ona može da bude neproduktivna, takoreći beskorisna. Iz tih razloga postoji mnogo teorija motivacije koje se primeњуju u preduzeću, ali su najpoznatije Maslovljeva i Herzbergova teorija, zatim teorija „Z” u Japanu. Ljudi imaju uvek nekoliko potreba odjednom, tako da njihovo zadovoljenje utiče na motivaciju i na to da li će doći do stvaranja kreativnog kvaliteta ili će se ostati na

⁶⁵ Sigurnost je važna jer predstavlja bazu iz koje zaposleni crpu smisao usavršavanja i obuke na poslu.

⁶⁶ Ciljevi personalnog menadžmenta su privlačenje, selekcija, zadržavanje i evidenciranje zaposlenih (platni spisak).

obaveznom kvalitetu proizvoda (Maksimović, 2004: 96–97). Nadalje, timski rad ostaje i dalje aktuelna tema, jer samo efektivni timovi mogu dovesti do profita. U današnje vreme, jedan čovek gotovo da ne može ništa da postigne sam. Međutim, za jedan tim su važni i pojedinačni i grupni rezultati. Tim nije tim zato što ga neko tako zove ili pak zato što treba da se razlikuje od radne grupe. Timski rad ima svoju svrhu i ciljeve, zajedničku obavezu, posvećenost radu i oblikovanje sinergijskog efekta (Maksimović, 2004: 100). Ukazano je da je razvoj zasnovan na nekvalifikovanoj, tj. nisko obrazovanoj radnoj snazi štetan po određenu državu jer se sredstva za proizvodnju zadržavaju na niskom nivou razvoja. Naime, radna snaga koja je nekvalifikovana uglavnom obavlja manuelne poslove (najniže poslove u međunarodnoj podeli rada), a tehnologija je veoma zastarela (na primer, ručno šivenje ili zastarele mašine). Sofisticirana tehnologija zahteva obrazovane radnike, samim tim poslovi su složeniji, bolje plaćeni i radnici moraju stalno da se obučavaju kako bi sačuvali posao (oblast IT sektora, nanotehnologije, biotehnologije, istraživanja i razvoja). Zemlja je na višem stepenu tehnološkog razvoja, a radna snaga je obrazovanija, konkurentnija, ostvaruje veći profit preduzeću i sama ima veću zaradu. Danas je nemoguće investirati u tehnologiju, privlačiti strane direktne investicije, a istovremeno ne investirati u ljude. Investiranje u ljudske resurse je u srcu promocije ekonomskog prosperiteta, pune zaposlenosti i socijalne kohezije. Efektivna strategija obrazovanja doprinosi smanjenju strukturne nezaposlenosti, društvenih nejednakosti i klasnih razlika (Maksimović, 2004: 32). Kako zaposleni direktno utiču na stvaranje profita, oni su postali partner menadžmentu i deoničarima jer imaju isti cilj. U ovome leži deo objašnjenja zašto je oslabila uloga sindikata jer je zapravo oslabila klasna borba između radnika i vlasnika, odnosno menadžera i deoničara. Svi oni su na istom zadatku, u borbi za opstanak i profit, a verovatno iz tih razloga poslednjih tridesetak godina sindikati više brane „biznis” nego zaposlene. Nekada su, prema viđenju liberala i teoretičara socijalne tržišne privrede, sindikati bili „opasnost koja dolazi”, da bi danas njihova moć u svetu značajno opala, a da toga nisu bili svesni ni vlasnici, ni menadžeri, ni sindikalni lideri, ali ni radnici. Dakle, radnici više ne ostvaruju svoj uticaj u preduzeću preko sindikata nego preko sopstvenih kompetencija. Kao što se moglo videti iz iznetog, obe zemlje imaju snažno industrijsko

jezgro, industrije se baziraju na kapitalno intenzivnim proizvodnim procesima, zavise od izvoza, izvozna orijentacija izložena je velikom pritisku međunarodne konkurencije u pogledu kvaliteta i cena, te one svoje inovativne kapacitete i konkurentnost održavaju na visokom nivou na osnovu kvalifikovane radne snage. Izvozna orijentacija jedne zemlje stavlja se ispred uvozničkih lobija te zemlje. Zemlje su zavisne od globalnog tržišta, neprestano traže ravnotežu između inovativnosti i specijalizacije visoko obučene radne snage, kao i smanjenja troškova i povećanja fleksibilnosti, a suočavaju se sa staranjem stanovništva. I u Japanu i u Nemačkoj olakšana je upotreba ugovora na određeno vreme⁶⁷ (Saifert, 2010). Tako je oslonac nemačke ekonomije sektor hemijske i farmaceutske industrije, mada se ova zemlja prvobitno povezivala sa mašinogradnjom i automobilskom industrijom. Po prometu hemijskih proizvoda, Nemačka je ispred SAD, Kine i Belgije. Taj sektor zapošljava oko 550.000 ljudi, a 40% kompanija planira da poveća svoje investicije. Iako mnoge nemačke firme razmišljaju o selidbi proizvodnih pogona u druge zemlje, uvek postoji bojazan od poskupljenja sirovina i električne energije (Gde investirati, 2015). Socijalna tržišna privreda u budućnosti treba da se zasniva na državi blagostanja u kojoj će obrazovanje igrati ključnu ulogu, dok ekonomski prosperitet treba da bude usmeren na zaštitu prirode, ekonomska politika na korist izvoza i izvoznika, uz smanjenje poreza, kamata na kredite i realan kurs monete. Strane investicije su neophodne kako bi se poboljšala konkurentnost koja dovodi do povećanja izvoza. Neophodne su investicije u tehnologiju i ljudske resurse. Prioritetne oblasti su industrija hrane, fabrike koje proizvode auto-komponente i proizvodnja malih aparata. Takođe je potrebno smanjiti uvoz, prestati s pozajmicama i otplaćivati kreditne dugove. Uvek je dobro favorizovati preduzeća koja imaju svoju sirovinu (Vogt, 2012). Jednom uspostavljeni vodeći principi kao što su uspostavljanje funkcionalnog pravnog okvira, očuvanje vlasništva nad imovinom, traženje visokih stopa zaposlenosti, odgovornosti, održivosti, stabilnosti, solidarnosti i otvorenih tržišta su primenjivi i prilagodljivi širom sveta, u različitim tipovima režima. Pogotovo u vremenima globalne finansijske i ekonomske

⁶⁷ U Nemačkoj je regulisan prelazak iz stalnog zaposlenja na fleksibilan način rada, ali ne i obrnuto (Saifert, 2010).

krize, kao i sve veće ekonomske i političke povezanosti, oni mogu dovesti do veće stabilnosti, manje društvenih tenzija i nepovredivosti ljudskog dostojanstva (Hor, 2017).

U tom cilju neophodno je stalno ojačavanje srednje klase kao realnog (stvarnog) nosioca ekonomske moći jedne zemlje, kao nosioca inovacija i zaposlenosti. Srednju klasu danas čine pripadnici velikih preduzeća, kao i malih i srednjih preduzeća. Na zaštitu srednje klase utiče popularizacija MSP, povećanje konkurencije i ograničavanje monopola kroz kontrolu kartela kako bi se sprečila dominacija na tržištu i smanjenje birokratskih opterećenja.

Dakle, osnovna uloga socijalne tržišne privrede je da održava konkurentski sistem koji podstiče inovacije uz pomoć države. Nemačka sprovodi model socijalne tržišne ekonomije (SMEM) i ovaj model se razlikuje od modela u kojem je vlada zadužena samo za stvaranje poštenog okruženja (FMEM), a razlikuje se i od modela planirane ekonomije (PEM) u kojem vlada kontroliše sve ekonomske poslove. SMEM ima prednost zbog fleksibilnosti i visoke efikasnosti ostvarene pomoću mehanizma tržišta. S druge strane, on prevazilazi nedostatak polarizacije između bogatih i siromašnih pomoću vladine regulacije. Privatno i državno vlasništvo igraju važnu ulogu u ekonomiji; prvo je osnova ekonomije, a drugo nosi izvesnu društvenu dužnost. U rasponu tržišnog sistema, bez obzira na vrstu vlasništva, svako treba da se pridržava pravila tržišnog zakona; u oblasti regulisanja i kontrole, država redistribuira socijalno bogatstvo putem fiskalne i monetarne politike. Pored profita, državna preduzeća treba da preuzmu i društvenu odgovornost. Kada se pojavi sukob između socijalnog i poslovnog cilja, vlada im može ponuditi finansijske subvencije. U teoriji socijalne tržišne ekonomije socijalno blagostanje može popraviti nepravednu distribuciju na tržištu uzrokovanu neuspehom tržišta. Stoga, da bi se povećala efikasnost i promovisala fer razmena, treba da se koristi tržišni mehanizam u prvom distributivnom i kontrolnom sistemu u redistribuciji. Potrebno je iskoristiti prednosti tržišnog i komandnog mehanizma za promociju ekonomskog razvoja i društvenog napretka. Jednom rečju, SMEM je takav model gde je privatno vlasništvo glavno, a istaknute su sloboda i individualna konkurencija. U ovom modelu su makroregulacija i intervencija vlade veoma važne u otklanjanju nedostataka na tržištu, a takođe se naglašava primena opsežnog sistema

socijalnog osiguranja kako bi se obezbedila celokupna ekonomska i socijalna pravednost i efikasnost (Zhang et al., 2011).

Koncept tržišne ekonomije zasnovan na principu konkurencije jedini je ekonomski poredak koji ostvaruje ne samo najveću moguću slobodu pojedinca, već podstiče ekonomsku uspešnost pojedinaca da bude usklađen sa interesima drugih ekonomskih učesnika⁶⁸. U skladu s tim, socijalna tržišna ekonomija može se razumeti kao program u kontekstu liberalne filozofije, program o tome kako oblikovati politički i ekonomski poredak, kulturu, štampu, visoko obrazovanje i nauku – teme za koje je važna sloboda i izgradnja institucija u skladu sa suštinom liberalizma (Buhr, 2009). Bilo je brojnih kritika, a u osnovi polemike su pitanja koja se odnose na jednak pristup obrazovanju siromašnih slojeva stanovništva, vladin naglasak na osnovnom, srednjem ili visokom obrazovanju, koncentraciju državnih finansija na opšte ili stručno obrazovanje, dilemu obrazovne politike prema elitističkom ili široko zasnovanom obrazovanju. U svakom slučaju, treba ojačavati norme koje vode zaposlenju (Buhr, 2009: 33–34). „Gvozdeni” kancelar Bizmark je uspostavio penziono i zdravstveno osiguranje i tako postavio temelj za socijalne zakone. Još od tada važi pravilo da polovinu plaća radnik, a polovinu država. Taj princip je kasnije, nakon Drugog svetskog rata, proširen i na porodičnu politiku, socijalnu pomoć i slične aspekte⁶⁹. Na primer, automatizacija plata, bitna karakteristika nemačkog privrednog sistema, podrazumeva da sindikati i poslodavci imaju slobodu da sami određuju plate, bez mešanja države. Iz tih razloga, radnici u Nemačkoj su manje štrajkovali nego u drugim evropskim zemljama, npr.

⁶⁸ Neguje se i demokratija koja nije samo model vlasti kojim se zadovoljavaju potrebe pristalica, već i zbog toga što podržava konkurenciju, a i potkrepljena je univerzalnim vrednostima kao što su tolerancija, otvorenost, inkluzivnost i pluralizam. Kriza demokratije je upravo proizašla zbog sumnji u ostvarenje ovih vrednosti (Nilsson-Wright, 2019:32).

⁶⁹ Dakle, nakon ujedinjenja 1871. godine, Nemačka se zalagala za preraspodelu kolonija. Tada je već bila ekonomski razvijenija od većine manjih država i zagararovala je teritorijalnu ekspanziju (Bubanj, 1999. s.1–2). Nemačka je imala model kapitalizma koji je bio drugačiji od modela Francuske, Velike Britanije ili pak SAD-a. Nakon rata, nemački narod se ponovo posvetio radu, a monetarna reforma iz 1948. godine donela je preokret u razvoju posleratne Nemačke. Sa monetarnom reformom, s kojom je prestala da važi rajhsmarka (Reichsmark), uvedena je nova nemačka marka (Deutsche Mark - Dodžov plan) (Socijalna tržišna privreda, 2008).

Francuskoj. Kvalitetna reforma tržišta rada s početka XXI veka doprinela je da na tržištu Nemačke radi oko 42 miliona ljudi, više nego ikada ranije. Tome je doprinelo smanjenje propisa, povećana fleksibilnost tržišta rada, ali je i povećan obim poslova koji su slabo plaćeni, dakle uspostavljen je sektor s niskim platama. Poznato je da je inženjerska struka jedna od bitnijih u industrijskom sistemu Nemačke, kao i Japana. Iz tih razloga na tržište Nemačke svake godine pristigne oko 100.000 inženjera i naučnika iz oblasti prirodnih nauka, zahvaljujući dualnom sistemu obrazovanja koji je na snazi. Inače, dualni sistem podrazumeva kombinaciju školovanja gde se uz predavanja sprovodi i praktičan rad. Ovi inženjeri se najčešće zapošljavaju u preduzeća koja imaju ispod 500 zaposlenih, te kao preduzeća srednje veličine najčešće nisu na berzi. To su porodične firme koje čine 99% nemačkih preduzeća na tržištu, a ima ih oko tri miliona. Ova preduzeća posluju tako što postavljaju dugoročne ciljeve, bez brze ekspanzije i požurivanja, ostvaruju kvalitetne proizvode, dakle potenciraju stabilnost. Međutim, ni to nije dovoljno za tržišnu utakmicu sa onim kompanijama koje imaju jeftinu radnu snagu. Pored kvalitetnih proizvoda, nemačke firme nude i čitav spektar usluga, npr. montaže, koje su korisnicima ponekad na 24-časovnom raspolaganju. Inovacije u privredi su veoma značajne i to čini nemački model izuzetno uspešnim, te se time kompenzuje nedostatak sirovina. Nosioi sistema inovacija su istraživački instituti koji se javno finansiraju, kao što su Maks-Plankov i Fraunhoferov institut koji sarađuju sa industrijskim preduzećima. Ovo je potpomognuto izgrađenom telekomunikacionom i energetsom mrežom, kao i gusto isprepletanom, dobro organizovanom mrežom drumskog, železničkog i vazdušnog saobraćaja (Cang i dr., 2013).

Ova 2021. godina je godina kada Nemačka i Japan obeležavaju 160 godina od zvaničnih diplomatskih i prijateljskih odnosa.

DODATAK

PRILOZI ZA II DEO KNJIGE

A) Prilozi za Nemačku

A.1. Posle Drugog svetskog rata

Nakon Drugog svetskog rata Nemačka je bila razrušena i opustošena. Postojala je nestašica hrane, garderobe i svih potrošnih roba, a privreda je bila potpuno uništena.

a) Fotografije razrušene Nemačka nakon Drugog svetskog rata

Razrušena fabrika Krup (Krupp) i razrušeni gradovi



Izvor: Ondruskova & Vagener. (2015). Kraj Drugog svetskog rata u Nemačkoj.

b) Tekst govora Džordža Maršala 5. juna 1947. godine na Univerzitetu Harvard – „Maršalov plan“

Duboko sam zahvalan i dirnut velikom dodeljenom časti i velikim komplimentom koji su mi jutros dale vlasti Harvarda. U stvari sam prezadovoljan i prilično se plašim svoje nesposobnosti da održavam tako visok rejting kakav ste bili dovoljno velikodušni da mi poverite. U ovom istorijskom i divnom (dražesnom) okruženju, u ovom savršenom danu i ovoj vrlo divnoj skupštini, biti osoba na mom položaju izuzetno je impresivna stvar. Ozbiljno govoreći, ne moram vam reći, gospodo, da je situacija u svetu veoma zabrinjavajuća. To

mora biti očigledno svim inteligentnim ljudima. Mislim da je poteškoća u tome što je jedan ogromno složen problem predstavljan činjenicama putem štampe i radija u javnosti na taj način da su otežavali čoveku na ulici da proceni situaciju. Štaviše, ljudi u ovoj zemlji udaljeni su od problematičnih područja i teško je shvatiti stanje i posledične reakcije dugih naroda i efekte tih reakcija na njihove vlade u vezi s našim naporima da promoviramo mir u svetu.

Uzimajući u obzir zahteve za obnavljanjem Evrope, fizički gubitak života, vidljivo uništavanje gradova, fabrika, rudnika i železnica, pravilno je procenjeno, ali postalo je očigledno tokom poslednjih meseci da je to vidljivo uništenje verovatno manje ozbiljno od dislokacije celokupnog tkiva evropske ekonomije. Poslednjih 10 godina uslovi su bili veoma nenormalni. Grozničava priprema za rat i održavanje ratnog napora zahvatili su sve aspekte nacionalnih ekonomija. Mašine su prestale da rade u pogonima ili su u potpunosti zastarele. Pod proizvodnjom i destruktivnom nacističkom vladavinom, gotovo svako moguće preduzeće bilo je usmereno na nemačku ratnu mašineriju. Dugogodišnje komercijalne veze, privatne institucije, banke, osiguravajuće kompanije i brodarske kompanije nestale su gubitkom kapitala, apsorpcijom putem nacionalizacije ili jednostavnim uništavanjem. U mnogim zemljama poverenje u lokalnu valutu ozbiljno je poljuljano. Raspad poslovne strukture Evrope tokom rata je bio potpun. Oporavak je ozbiljno usporavan činjenicom da dve godine nakon završetka neprijateljstava nije dogovoreno mirovno rešenje sa Nemačkom i Austrijom. Ali čak i uz brže rešenje ovih teških problema, za sanaciju ekonomske strukture Evrope sasvim je očigledno da će trebati mnogo duže vreme i veći napor nego što je bilo predviđeno.

Ova faza materije je i zanimljiva i ozbiljna. Zemljoradnik je uvek proizvodio namirnice kako bi ih razmenio sa stanovnikom grada za ostale životne potrebe. Ova podela rada je osnova moderne civilizacije. U ovom trenutku preči propast. Grad i gradska industrija ne proizvode odgovarajuću robu koju bi mogli razmeniti sa poljoprivrednikom koji proizvodi hranu. Sirovine i gorivo su u nedostatku. Mašine nedostaju ili su istrošene. Zemljoradnik ili seljak ne mogu u prodaji naći robu koju žele da kupe. Stoga mu prodaja proizvoda sa farme za novac koji ne može da iskoristi izgleda kao neisplativa transakcija. On je, dakle, povukao mnoga polja koja su bila za

gajenje useva i koristi ih za ispašu. Ima više useva za zalihe i pronalazi za sebe i porodicu dovoljno zaliha hrane, ma koliko bio uskraćen na odeći i ostalim običnim napravama civilizacije. U međuvremenu, ljudima u gradovima nedostaje hrane i goriva. Tako su vlade prisiljene da koriste svoj strani novac i kredite za nabavku ovih potreba u inostranstvu. Ovim procesom se iscrpljuju sredstva koja su hitno potrebna za obnovu. Tako se brzo razvija vrlo ozbiljna situacija koja ne predstavlja dobro za svet. Savremeni sistem podele rada na kome se zasniva razmena proizvoda na granici je da se pokvari.

Istina je da su zahtevi Evrope u sledeće tri ili četiri godine sa stranom hranom i drugim osnovnim proizvodima – uglavnom iz Amerike – toliko veće od njene sadašnje sposobnosti plaćanja da mora imati značajnu dodatnu pomoć ili se suočiti sa ekonomskim, socijalnim i političkim propadanjem vrlo teškog karaktera.

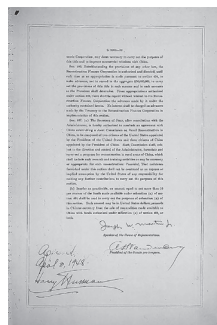
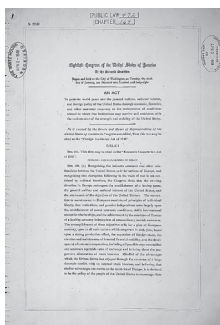
Lek leži u razbijanju začaranog kruga i vraćanju poverenja evropskog naroda u ekonomsku budućnost sopstvenih zemalja i Evrope u celini. Proizvođač i poljoprivrednik širom područja moraju biti u mogućnosti i voljni da razmjenjuju svoje proizvode za valute čija kontinuirana vrednost nije upitna.

Pored demorališućeg uticaja na svet uopšte i mogućnosti poremećaja, koji nastaju kao rezultat očajavanja dotičnih ljudi, posledice po ekonomiju Sjedinjenih Država treba da budu vidljive svima. Logično je da Sjedinjene Države treba da učine sve što mogu kako bi pomogle vraćanju normalnog ekonomskog zdravlja u svetu, bez kojeg ne može postojati politička stabilnost i nema osiguranog mira. Naša politika nije usmerena protiv bilo koje zemlje ili doktrine, već protiv gladi, siromaštva, očaja i haosa. Njegova svrha trebalo bi da bude oživljavanje delujuće ekonomije u svetu kako bi se omogućilo stvaranje političkih i socijalnih uslova u kojima mogu postojati slobodne institucije. Takva pomoć, uveren sam, ne sme biti u manja kako iskrsavaju razne krize. Svaka pomoć koju ova vlada može pružiti u budućnosti trebalo bi da bude lek, a ne puka palijativa. Svaka vlada koja je spremna da pomogne u oporavku naći će punu saradnju vlade Sjedinjenih Država. Bilo koja vlada koja manevriše kako bi blokirala oporavak drugih zemalja ne može od nas očekivati pomoć. Pored toga, vlade, političke partije ili grupe, koje nastoje da uvećaju ljudsku bedu kako bi od nje profitirale na politički ili na drugi način, naići će na protivljenje Sjedinjenih Država.

Već je očigledno da, pre nego što vlada SAD-a krene mnogo dalje u svojim naporima da ublaži situaciju i pomogne pokretanju evropskog sveta na putu ka oporavku, mora postojati neki dogovor između zemalja Evrope koji zahteva situacija i onog dela koji će te države same preduzeti kako bi se postiglo odgovarajuće dejstvo bilo koje akcije koju preduzme ova vlada. Ne bi bilo ni prikladno ni efikasno da se ova vlada obaveže da jednostrano izradi program osmišljen da ekonomski postavi Evropu na noge. To je posao Evropljana. Mislim da ta inicijativa mora doći iz Evrope. Uloga ove zemlje trebalo bi da se sastoji od prijateljske pomoći u izradi evropskog programa, kao i od kasnije podrške takvom programu, onoliko koliko je to praktično za nas. Program treba da bude zajednički, a saglasan je jedan broj evropskih država, ako ne i sve.

Suštinski deo svake uspešne akcije Sjedinjenih Država je razumevanje karaktera problema i lekova koji će se primeniti od strane američkog naroda. Politička strast i predrasude ne bi trebalo da imaju ulogu. Sa predviđanjem i spremnošću našeg naroda da se suoči sa ogromnom odgovornošću koju je istorija jasno postavila pred našu zemlju, poteškoće koje sam nabrojao mogu se i savladati.

Žao mi je što sam svaki put kad sam javno rekao nešto u vezi sa našom međunarodnom situacijom, morao da kažem da me slučaj prisiljava da ulazim u prilično tehničke rasprave. Ali, po mom mišljenju, od velike je važnosti da naši ljudi postignu opšte razumevanje šta su zapravo komplikacije, umesto da reaguju iz strasti ili predrasuda ili trenutnih emocija. Kao što sam zvanično rekao malopre, mi



General Džordž Maršal. Izvor: <https://www.marshallfoundation.org/marshall/>

Prva i zadnja strana „Maršalovog plana.“ Izvor: <https://www.marshallfoundation.org/library/documents/marshall-plan-first-last-pages-law/>

smo udaljeni od mesta ovih nevolja. Na ovoj udaljenosti je gotovo nemoguće samo čitanjem, slušanjem ili čak gledanjem fotografija ili filmova da shvatite stvarni značaj situacije. Pa ipak, budućnost celog sveta zavisi o ispravnoj proceni. Mislim da u velikoj meri zavisi od shvatanja američkog naroda o tome koji su to različiti dominantni faktori. Kakve su reakcije ljudi? Koja su opravdanja tih reakcija? Koje su patnje? Šta je potrebno? Šta se najbolje može učiniti? Šta se mora učiniti? Hvala vam puno!

Izvor: The "Marshall Plan" speech at Harvard University, 5 June 1947. (2019). *OECD*.

c) CV Džordža Maršala

General Džordž Katlet Maršal rođen je 31. decembra 1880. godine u Džunionsu (Pensilvanija), SAD, i pripadao je srednjoj klasi. Potomak je stare virdžinijske porodice i rođak Džona Maršala, nekadašnjeg predsednika Vrhovnog suda SAD. Diplomirao je na Virdžinijskom vojnom institutu 1901. godine, a tokom studija aktivno se bavio američkim fudbalom i igrao za univerzitetski tim. Tokom 1902. godine dobio je čin potporučnika u vojsci SAD. Pre početka Prvog svetskog rata raspoređivan je na različite položaje u SAD, a na Filipinima je služio kao komandir pešadijskog voda. Maršal je tokom Prvog svetskog rata radio na zadacima obuke trupa za ratne operacije. Tako je 1917. godine poslat u Francusku kao direktor obuke i planiranja u 1. pešadijskoj diviziji. Kasnije je bio poslat u Kinu i širom SAD. Učestvovao je u planiranju vojnog napada i pobe kod Kantonja, a zatim učestvuje u planiranju i koordinaciji Meza-Aragonske ofanzive koja je doprinela porazu nemačke vojske na zapadnom frontu. Ađutant generala Peršinga postao je 1919. godine. Od 1920. godine, pa naredne četiri godine, Maršal je obavljao više funkcija u vojsci SAD koje su bile vezane za obuku i obrazovanje oficirskog kadra. Na primer, bio je ključni planer u ministarstvu rata između dva svetska rata, a predavao je i na vojnom koledžu. On je lično postavio Edvina Hardinfa za urednika publikacije pešadijske škole, iz čega je nastalo delo „Pešadija u borbi” koje je obuhvatio lekcije naučene iz Prvog svetskog rata. Taj priručnik za obuku pešadijskih oficira u Drugom svetskom ratu se i danas koristi. Maršal je postao brigadni general 1936. godine, a 1938. godine postavljen je

na položaj zamenika načelnika generalštaba, da bi 1939. godine postao vršilac dužosti načelnika generalštaba. Na dan početka Drugog svetskog rata, 1. septembra 1939. godine, dobio je čin generala i postavljen je za načelnika Generalštaba, i na toj funkciji ostao je do kraja rata 1945. godine. Bio je poznat po leaderskoj poziciji tokom Drugog svetskog rata i hladnog rata. Naime, u periodu 1947–1949. bio je državni sekretar, a 1950. godine bio je imenovan za sekretara odbrane SAD-a. Bio je glavni vojni savetnik američkog predsednika Frenklina D. Ruzvelta. Nasledio je staromodnu i neadekvatno opremljenu vojsku od 189.000 vojnika, pa je, koristeći svoje iskustvo kao predavača tehnike modernog ratovanja i instruktora na vojnom koledžu, Maršal uspešno koordinirao sveobuhvatnim procesom ekspanzije i modernizacije američke vojske. Uvek je bio rezervisanog i odmerenog ponašanja. Voleo je jutarnje jahanje i to je praktikovao i tokom ratovanja.

Najveće dostignuće mu je osmišljavanje Maršalovog plana, koji je opustošenu Evropu obnovio nakon Drugog svetskog rata. Govorio je da je bilo logično da SAD preduzmu sve što je u njihovoj moći kako bi pomogle ekonomsko ozdravljenje sveta. Najveći deo tog plana osmislio je američki Stejt department, a predsednik Truman ga je nazvao po Maršalu. Džorž Maršal je dobio Nobelovu nagradu za mir za ulogu arhitekta i zagovornika plana koji je po njemu dobio ime 1953. godine. Umro je 18. oktobra 1959. godine u Vašingtonu, SAD. Maršalov plan je inicirao stvaranje Organizacije za evropsku ekonomsku saradnju (OEEC) 16. aprila 1948. godine, koja je imala mandat da nastavi na zajedničkom programu oporavka, kao i da nadgleda dalju distribuciju pomoći. OEEC je 1961. godine evoluirala u Organizaciju za ekonomsku saradnju i razvoj (OECD).

Dok je bio načelnik Generalštaba SAD, 5. juna 1947. godine bio je jedan od desetak govornika Harvard asocijacije. U tom govoru je predložio program masovne ekonomske pomoći ratom opustošenih evropskih naroda. Govor je bio naizgled običan, govornik se skromno poigravao svojim naočarima, služio se nesigurnom retorikom, pomalo nespretno, ali s ciljem da ubedi slušaoce na nesebičnu pomoć i spremnost da sarađuju u mapiranju ekonomskog oporavka Evrope kroz neformalno nazvan Maršalov plan. Obezbeđen je odgovarajući forum, ali predsednik Truman nikada nije video nacrt govora jer je napustio Vašington i otišao da bude sa svojom majkom

koja je bila na samrti. U svakom slučaju, za oko 7.000 slušalaca govor je bio nezaboravan, kratak i pažljivo koncipiran da ne bude detaljan, jer bi to bilo kontraproduktivno. Iako zamišljen kao čvrtsta inicijativa, u govoru nije bilo reči o visini ili trajanju pomoći SAD-a, a cilj mu je bio da blokira širenje sovjetskog uticaja i opasnost od komunizma. To nije direktno pominjano, već su pominjani samo „poremećaji koji se javljaju.” Nakon završetka govora aplauz je bio ogroman, mada tada niko nije shvatao istorijsku dimenziju reči Džordža Maršala. Već sutradan nakon govora, britanski i francuski predstavnici su se dogovorili da prihvate plan. Ubrzo potom, zvaničnici šesnaest evropskih zemalja su se sastali u Parizu kako bi sačinili zajednički plan oporavka, iako je prvobitno izgledao kao „leteći tanjir” – niko nije znao kako izgleda, koliko je veliki, u kom pravcu se kreće ili da li zaista postoji. Na osnovu njega, predsednik Truman je potpisao Zakon o stranoj pomoći, kojim je odobrio grantove i kredite u iznosu od 17 milijardi dolara u naredne četiri godine. Narodi pod ruskom kontrolom su odbili da učestvuju, dok su oni narodi koji su prihvatili ovaj plan povratili svoju industrijsku i poljoprivrednu proizvodnju, stabilizovali svoje valute, a uočeno je i povećanje u rasponu 15–25% bruto nacionalnog proizvoda. Međutim, slobodno se može reći da je Maršalov plan prevazišao ekonomiju. Princ Bernhard od Holandije je dvadeset godina kasnije rekao da je plan bio „akt bez premca”, a jedan drugi zvaničnik ga je nazvao „drugom budućnošću.” Amerika je imala sreće da ima i Maršala i Mekartura, koji su bili različitog temperamenta, paralelnih karijera, ali su časno i pošteno postizali sve svoje rezultate.

Izvor: General Marshall, G. C. (2019); Džordž, Maršal (general) (2020).

**A.2. CV gospodina Uda
Ajhlingera, mašinskog
inženjera, generalnog
direktora Siemens
Srbija d.o.o.**



Tu među nama...

Izvor: Andrejić, M. (2015).

Udo Ajhlinger (*Udo Eichlinger*) je rođen 1964. godine i odrastao je u Severnoj Rajni-Vestfaliji u Nemačkoj. Diplomirao je na Mašinskom fakultetu u Kelnu. Rad je počeo u maloj građevinskoj firmi u Berlinu, pa je radio na jednom velikom projektu u Njujorku. Vratio se u Nemačku i zaposlio u Simensu. Karijeru je počeo u oblasti IT i telekomunikacija, u sektoru digitalne industrije, kao odgovorni za prodaju, automatizaciju i opremu za kompaniju Ford Evropa. Prvo je bio instruktor prodaje, a od 1996. godine direktor prodaje u oblasti koja je nekada pripadala Istočnoj Nemačkoj. Sledeća radno mesto bilo mu je u Nemačkoj, u sedištu kompanije u sektoru komunikacija, gde je preuzeo sve aktivnosti marketinga i komunikacija. Rukovodio je različitim divizijama i poslovnim jedinicama u Nemačkoj, azijsko-pacifičkoj zoni (Kina, Dubai) i u regionu centralne i istočne Evrope. Radio je i na rekonstrukciji organizacije globalne prodaje, kada je Simens morao da otpusti 27.000 ljudi. Nakon toga dolazi prvi put u Srbiju na poziciju direktora odeljenja telekomunikacija. Za generalnog direktora kompanije Simens u Srbiji imenovan je u leto 2015. godine. To mu je drugi dolazak u Srbiju jer je već boravio od 2002. do 2005. kao generalni direktor Simens Komunikacijske grupe (*Siemens Communication Group*) u Srbiji. Drugi dolazak u Srbiju za njega je značio novu fazu u profesionalnoj karijeri. Sadašnja karijera je usmerena na prodaju. U Simensu radi oko 25 godina.

Po dolasku u Srbiju prvo je želeo da upozna ljude sa kojima radi, jer je smatrao da treba da bude podrška zaposlenima. Po njemu, zaposleni su najveći kvalitet i snaga kompanije. Veruje da je

važno otvoreno komunicirati i razmenjivati informacije, čime će i rezultat doći brže. Upoznavanjem i otvorenom komunikacijom se unapređuje odnos, rad kompanije i sami rezultati. Gospodin Ajhlinger organizuje redovne sastanke u neformalnoj atmosferi i tako nastoji da svi zaposleni budu jedna „velika porodica.“ Takva atmosfera ne može da olakša posao, ali može da donese drugačiju atmosferu. Stalne inovacije u proizvodnji su imperativ u Simensovoj fabrici, a energetska efikasnost kroz uvođenje novih tehnologija je strateška orijentacija kompanije. U takvoj klimi i zaposleni su motivisani, mogu stalno da se usavršavaju i obrazuju, rotiraju po podružnicama širom sveta i tako obogaćuju poslovno iskustvo.

Fabrika Simens u Srbiji je od 2003. godine do danas proizvela više od 20.000 generatora za vetroelektrane. To je jedna od najznačajnijih i najvećih postrojenja u Simensovoj diviziji procesne industrije. To je postigla zahvaljujući kvalitetu proizvoda, poštovanju rokova isporuke, procedurama i drugim standardima. U Simensu u Subotici je 2002. godine radilo 120 ljudi, a 2018. godine ta fabrika je zapošljavala oko 3.500 ljudi.

Simens u Srbiji dobro poznaje tržište, poslovno okruženje, te se zbog toga većina investitora kod njih raspituje o uslovima i iskustvima u poslovanju. Poslovna klima je poslednjih godina znatno promenjena i postala je pogodnija za strane investitore. Svaka zemlja koja želi da privuče i zadrži investitore mora da stvori stabilan i optimalan poslovni ambijent. Njega čine jednostavan PDV sistem, jednostavan proces uvoza i izvoza, odsustvo korupcije, a biznis mora da bude održiv sam za sebe.

Kompanija Simens, koja ima dugu tradiciju, u Srbiji je fokusirana na nastavak investicija, poslovni rast i zapošljavanje. Ipak, digitalizacija menja sve, pa i sam život građana. Fabrika Simens ima dva proizvodna mesta u Srbiji, i to u Subotici fabriku vetrogeneratora i fabriku u Kragujevcu gde se proizvode Avenio tramvaji, lagana šinska vozila. Strateški dugoročni planovi Simensa su digitalna industrija i inteligentna infrastruktura. U Srbiji radi i na razvoju zdravstvenog poslovanja. Mladima poručuje: „Uzmite stvari u svoje ruke. Niko vas neće terati da izgradite karijeru.“ Poznate su njegove izreke: „Kompanija kao velika porodica“, „Insistiram na otvorenom dijalogu između menadžmenta i svih zaposlenih“, „Odliv mozgova je šteta za nas i za zemlju, usporava proces reindustrijalizacije.“

Simens je u Srbiji prisutan oko 135 godina i sada je već deo srpskog društva. I dalje su joj glavni pokretači uspeha istrajnost i primena jasne strategije. Kompanija u Srbiji ima zastupljene dve vrste poslovanja: jedno je proizvodnja, a drugo prodaja opreme i rešenja u oblasti industrije, transporta, infrastrukture, energetike i medicine. Danas, ako neko preduzeće želi da postane dobavljač Simensa mora da ima shvatanje kvaliteta kroz sistem standarda, proizvodnju „just in time“, odgovarajuću cenu, kao i način da privuče kvalifikovane i disciplinovane radnike. Simens ima izgrađen odnos prema društvenoj odgovornosti i učestvuje u finansiranju projekata iz oblasti kulture. Srbija je za njih malo i promenljivo tržište. Osim toga, oni pomažu u izgradnji pozitivne percepcije Srbije u svetu, jer je to jedan od značajnih delova budućeg razvoja ovog regiona.

Udo Ajhlinger je početkom oktobra 2020. godine postao predsednik Upravnog odbora Nemačko-srpske privredne komore (AHK Srbija).

Izvor: Andrejić, M. (2015); Bulatović, G. (2016); Direktor Simens Srbija: Dolazak Folksvarena bi doneo i proizvodnju i tehnologiju. (2019); Udo Ajhlinger, generalni direktor kompanije Siemens u Srbiji: SIEMENS-Simbol inovacija. (2019)

A.3. Kulturološka odrednica u tradiciji Nemačke: Oktoberfest

Oktoberfest je festival piva i održava se u Nemačkoj, u bavarском gradu Minhenu od 1810. godine. Traje šesnaest dana, od kraja septembra do početka oktobra i najveći je sajam na svetu, a godišnje ga poseti oko šest miliona ljudi, najviše Nemaca, mada ima posetilaca i iz drugih država. Održava se na Terezijinim poljima. On je važno obeležje nemačke kulture i atmosfera je jedinstvena uz zvuke tradicionalnog bavarskog melosa, jodlovanje, otkanje, podvikanje. Služe se minhenske kobasice, kolenice, pileтина, perece, bademi i pivo, dakle, tradicionalna hrana. U početku nije bilo piva, već je to bio dan obeležavanja svadbenog veselja kralja, a tek kasnije je ustanovljen festival piva. Danas publiku zabavljaju bavarski i nemački umetnici u šatoru Herckasperl. Najveći šator prima 14 hiljada posetilaca. Prodaju se i suveniri i lederhозна. Mnogi gradovi širom sveta pokušavaju da održe slične proslave, po uzoru na Oktoberfest i Minhen.

Naime, prvi Oktoberfest je organizovan od 12. do 17. oktobra 1810. godine, kada se kralj Ludvig I oženio princezom Terezom od Saksonije-Hildburghauzen. U čast venčanja, kralj je ispod brda Sendlinger u Minhenu organizovao prve konjičke trke, kao završnicu manifestacije. Zbog ostvarenog uspeha, festival je ponovljen i sledeće godine, uključujući pored konjskih trka i karnevalske atrakcije. Te 1811. godine održan je prvi poljoprivredni sajam koji se i danas održava svake treće godine, prve subote posle 15. septembra i traje dve nedelje. Počinje s dolaskom zaprega iz pivnica na Terezijinu poljanu, gde gradonačelnik Minhena otvara prvo bure rečima „Slavina je otvorena!” ili „Poteklo je” (*Ocapft - O'zapft is!*) u Šotenhamelovoj šatri i zabava počinje. Prva vrteška i dve ljuljaške postavljene su 1818. godine. Dosta godina kasnije mali štandovi su zamenjeni velikim šatorima za hranu i pivo, a danas ih ima četrnaest. Oktoberfest je postojao u vreme dok je Napoleon bio živ, a Albert Ajnštajn je 1896. godine pomagao pri postavljanju jednog pivskog šatora. Festival svake godine zaposli dvanaest hiljada ljudi, dok Minhenu zaradi oko 400 miliona evra tokom trajanja manifestacije. Tačno 24 puta nije održan, a 2020. godine zbog pandemije kovida 19.

Tradicionalna i ustaljena procedura manifestacije je: prvog dana slavlja, u 10:45 u centru Minhena polazi povorka od oko 1.000 ljudi. „Na njenom čelu je 'Minhensko dete' (*Münchner Kind*) na konju, odmah za njim (zapravo: njom) gradonačelnik, a iza njega drugi gradski funkcioneri, te gostioničari Oktoberfesta, svi na kočijama sa konjskim zapregama i u tradicionalnoj bavarškoj nošnji. Posle šetnje ulicama Minhena, defile se završava na Terezinoj livadi, od milošte zvanj i Terezino poljanče ili samo poljanče. Reč je o livadi od 42 hektara koja se nalazi na vrlo povoljnoj lokaciji u blizini gradskog centra, kao „površina sa posebnom namenom.” Šotenhamelova šatra vuče poreklo od barake u kojoj je u XIX veku točeno pivo iz kraljevske šatre, a gostioničari su i danas braća Peter i Kristijan Šotenhamel; to je „šator mladih”, a toči se pivo Špaten (oko 4.500 mesta). Ostale šatre su: Šatra majstora samostrela (oko 6.500 mesta) koja postoji od 1895. godine. Njen vlasnik je Peter Incelkamer (*Peter Inzelkamer*), brat vlasnika poznate pivare Ajinger, a toči se pivo Paulaner; Augustiner (8.500 mesta) čiji vlasnik Manfred Folmer poseduje nekoliko uglednih pivnica u Minhenu. Brojrosł-Pšorbroj hala (8.500 mesta) pripada poznatoj pivarskoj porodici Hajde (Heide), a zaštitni

znak joj je gotovo 20 metara visoko drveće koje se nalazi pred ulazom. Najveća šatra Oktoberfesta je Hofbroj (*Hofbreu*) (10.000 mesta) i u nju najčešće dolaze poznate ličnosti. Jedina je koja ima i prostor za stajanje za oko 1.000 ljudi, a toči se pivo Haker-pšor. Pivo koje se toči na Oktoberfestu mora sadržati najmanje 13,5% alkohola, a sprema se po recepturi iz 1874. godine, nazvanoj „Minhenska zapovest o čistoti.“

Konjske trke na Oktoberfestu se održavaju svakog dana tokom festivala, u 13 i 18 sati. Na „istorijskoj livadi“ posetioci mogu da vide povorku koja predstavlja tradicionalne nošnje, kao i nekadašnje strelce sa njihovim samostrelima. Tu je i mala livada na kojoj je mali zoo-vrt. Na glavnom delu „Vizna“ postavljena je i tzv. muzejska šatra, da se isprobaju i vašarske atrakcije iz 19. veka, poput klackalice, ali i tadašnjih modela karusela i tobogana. Minhensko dete je zvanična figura na grbu Minhena, a to je monah u crnoj mantiji i crvenoj obući, prikazan raširenih ruku a u levoj ruci drži knjigu na koju se zaklinje, najverovatnije gradski zakonik ili jevanđelje. Naposljetku je, 20-ih godina prošlog veka, od dečaka postala devojčica, kao ambasador Bavorske. Od 1972. godine za minhensko dete se bira devojka najčešće iz porodica pivara ili vašarskih izlagača, koja je lepa, obrazovana, sa lepim manirima i dosta zna o Minhenu i Bavarskoj. Mandat ambasadorke joj traje dve godine. Na tom prostoru se, pored Oktoberfesta i poljoprivrednog sajma, svake godine održava i Prolećni vašar, kada dolaze i cirkusi. Oktoberfest ima svoju posebnu policijsku stanicu i medicinsku ambulantu sa najmodernijom opremom, kao i hitnu pomoć Minhenskog crvenog krsta. Tradicionalne vašarske atrakcije su: *Džinovski točak* (prvi put se pojavio 1880. godine i bio je visok 12 metara), *Vilenborgov točak*, pa *Krinolina* (od 1924. godine). Potom slede *rolerkoster* „*Olimpijske igre*“, najveći putujući tobogan na svetu, u kome vozić pravi čak pet olimpijskih krugova, kao i druge atrakcije.

Minhen je glavni grad nemačke pokrajine Bavarske. Prvi podaci o Minhenu potiču iz VI veka, kada su Bavarci, pleme Alemana, osnovali više naseobina na reci Izar. Danas se te naseobine mogu prepoznati po nastavku *-ing*, kao što su delovi Minhena: *Švabing*, *Aubing*, *Sendling*...vKrajem X i početkom XI veka monasi osnivaju manastir koji se zvao *Apud Munihen*. Smatra se da odatle potiče današnje ime ovoga grada. Minhen je osnovao saksonski vojvoda

Henri Lav (*Henry The Lion*) u XII veku, kao centar trgovine i kovanja novca. Posle Prvog svetskog rata postao je centar ideje nacionalnog socijalizma koja je dovela do uspona Adolfa Hitlera. Grad je bio teško oštećen za vreme Drugog svetskog rata, ali je kasnije obnovljen. Mnogi smatraju da je Minhén nemacki grad koji posle Berlina ima najviše prestoničkog duha zbog palata iz bavarskog doba. Tome se dodaju posleratni ekonomski uspesi kompanija kao sto su BMW i Simens.

Izvori: Germany. (2019); The Oktoberfest has been cancelled. (2020); Oktoberfest. (2020); Oktoberfest. (2020a);The History of the Oktoberfest. (2020); „Oktoberfest“ – osam miliona litara piva za šest miliona posetilaca. (2019); Oktobarfest za početnike (2014, septembar 25).

B) Prilozi za Japan

B.1. Prilog o bombardovanju Japana tokom Drugog svetskog rata

Američke okupacione snage, predvođene mornaricom, 1945. godine slamale su otpor japanskog spoljašnjeg i unutrašnjeg odbrambenog prstena. Napale su ostrvo odlukom „Downfall” (Pad) američkog Generalštaba, klasifikovanom kao JCS 924/15. „Downfall’ je bio podijeljen u dve operacije: ‘Olympic’ – usmerene na osvajanje južne trećine Kjušua, s početkom 1. decembra 1945. godine; i ‘Coronet’ – s ciljem zaposjedanja Honšua 1946. godine. Operacija ‘Olympic’ je bila nužan preduslov ‘Coronet-a’, zbog uspostavljanja baze znatno bliže od Okinave... Operacija ‘Coronet’ je trebala biti čak i veća, sa 25 divizija u prvom ešalonu, a njen je cilj bio dvokrakim maršem na Tokijo naterati Japance u odlučujuću bitku na ravnici Kanto. Unutar Generalštaba postojalo je neslaganje oko smislenosti invazije na Japan. Admiral Ernest King smatrao je pomorsku blokadu više nego dovoljnom za ‘davljenje’ posrnulog neprijatelja, dok je general ‘Hap’ Arnold isto želeo postići beskrupuloznim strateškim bombardiranjem koje bi mu poslužilo kao nezaobilazni argument u borbi za odvajanje Ratnog vazduhoplovstva od Armije i njegovo pretvaranje u posebnu, nezavisnu službu. Nasuprot njima, načelnik Generalštaba – general Džordž Maršal – je, iako nevoljno, zauzeo čvrst stav i naredio početak izrade detaljnih planova za ‘Downfall’. Upravo su očekivani gubici nagnali Maršala da se oštro usprotivi svakoj i svačijoj ideji o nepotrebnosti sovjetske participacije u završnim operacijama, bila ona, ili ne, direktno povezana s američkim delovanjima. U takvoj ogromnoj bici je svaka pomoć dobrodošla, a prema generalu Daglasu MekArturu „...svaki poginuli Rus značice jednog poginulog Amerikanca manje.. (Odak, 2017). S druge strane, cilj japanske strategije bio je uništenje neprijatelja na moru napadima rojeva vazdušnih i pomorskih „specijalnih jurišnih jedinica”, što je eufemizam za samoubice. Inicijalno, cilj je bio potopiti što više nosača aviona, da bi potom čitavo vazduhoplovstvo (oko 9.000 aparata) napalo nezaštićene transportere. Za slučaj uspešnog američkog iskrcavanja, desantne jedinice trebalo je poraziti na invazivnim plažama, a ne uspe li se u tome, pripremljena je duboka odbrana pri čijem su planiranju iskorišćene sve lekcije naučene u borbama širom Pacifika.

Početak 1945. godine, svakako i u vreme konferencije na Jalti, Amerikanci su još uvek bili uvereni kako im za uspešan završni pohod protiv Japana treba saradnja SSSR-a, i to direktna, ratna saradnja. ... Zbog toga je za američkog predsednika Ruzvelta jedan od ciljeva Jalte bio da uvuče Staljina u rat protiv Japana. Međutim, u međuvremenu se situacija smrću Ruzvelta i dolaskom za predsednika Harija Trumana (*Harry Truman*) mnogo izmenila. Pojavili su se sukobi oko Poljske između saveznika, ali Maršal je kao načelnik američkog Generalštaba i dalje računao na sovjetsku pomoć prilikom osvajanja Japana. Značajnu ulogu u ovim pregovorima odigrao je američki državni podsekretar Džozef Gru (*Joseph Grew*) u nastavku iznuđivanja kapitulacije Japana, kao diplomata sa velikim iskustvom u Japanu. On je bio poslednji predratni ambasador SAD u Japanu. Predvođeni njime, bili su uključeni i drugi stručnjaci za Japan. Naime, ovaj tim ubedio je predsednika Trumana da se sačuva „*kokutai*” – opstanak carske porodice, jer je znao koliko je on značio Japancima, te da to bude jedini i minimalan uslov kapitulacije. Truman je to prihvatio, ali je izjavio u obraćanju novinarima povodom kapitulacije Nemačke, 8. maja 1945. godine, kako američki „...udarci neće prestati dok japanske vojne i mornaričke snage ne polože oružje u znak bezuslovne predaje...”, da bi retorički nastavio pitanjem o značenju „...bezuslovne kapitulacije japanskih oružanih snaga za japanski narod...”, te na to odmah i odgovorio, rekavši kako je to „...okonačanje uticaja militarista i militarističkih vođa koji su doveli Japan do samog ruba provalije...”, a ne „...istrebljenje ili porobljavanje japanskog naroda. Time je termin „bezuslovna kapitulacija” redefinisao u „bezuslovnu kapitulaciju oružanih snaga” (Odak, 2017). Neophodno je napomeniti da je od strane sovjetskih vojnih snaga Mandžurija odabrana zbog toga što je imala visokokvalitetne energetske sirovine, što je činilo 30% japanskih potreba. U proizvodnji gvožđa ona je učestvovala sa 20,5%, čelika 9%, a magnezijuma 27%. Deo fabrika mašinskih alata, aviona, municije i materijala neophodnog za ratne potrebe bio je smešten baš u Mandžuriji (Bubnjević, 2005).

Naredbu o upotrebi atomske bombe izdali su 24. jula 1945. godine, a sutradan je uručena generalu Karlu Špacu (*Carl Spaatz*), komandantu Armijskog strateškog vazduhoplovstva. U naredbi je bilo naznačeno da se atomska bomba baci posle 3. avgusta 1945. godine, u zavisnosti od vremenskih uslova, na Hirošimu, Kokuru, Nigatu ili Nagasaki. Ovo je bila operativna odluka i nije zahtevala odobrenje američkog

predsednika, već odobrenje ministra rata Stimsona i načelnika Generalštaba Džordža Maršala. Njihovi potpisi se i nalaze na pismenoj naredbi, koja vidljivo ukazuje da je donesena pre navodnog japanskog odbacivanja ulitimatuma, a ne kao rezultat istog. Cilj je svakako bio bezuslovna kapitulacija. Predsednik Truman se nalazio usred Atlantika na krstarici „Augusta”, putujući za SAD iz Potsdama, i poručio je Japancima da će uslediti „kiša uništenja... kakvo još nikada nije viđeno na Zemlji.” Ove poruke upućene su vođama otpora, ali i japanskom narodu.

Tako je američki bombarder B-29, nazvan „Enola Gay”, poleteo 6. avgusta 1945. godine, nešto iza dva sata ujutru (po lokalnom vremenu) sa pacifičkog ostrva Tinijana prema zapadu, ka Hirošimi. U unutrašnjosti ovog aviona bio je smešten „Little Boy” (Dečkić), prva atomska bomba⁷⁰. Uz „Enola Gay” u napadu je učestvovalo još pet B-29, a tačno u 08:16h po lokalnom vremenu je iznad Hirošime eksplodirala atomska bomba. Odjednom su izazvane ogromne žrtve, ubijeno je dvadesetak hiljada vojnika i šezdesetak hiljada civila, a oko 70.000 ljudi bilo je sa teškim povredama. Samo tri dana kasnije, drugi B-29, nazvan „Bockscar”, poleteo je sa Tinijana noseći plutonijomsku bombu nazvanu „Fat Man” (Debeljko) prema Kokuri, ali je meta bila zastrta gustim slojem oblaka. Pošto je ovaj cilj bio prekriven gustim oblacima, zaputio se prema Nagasakiju i, kada je video otvor među oblacima, vizuelno je naciľao i izbacio bombu (A-bomba) u 10:58h. Zbog vremenskih uslova bomba je promašila cilj za oko jedan kilometar, te je bilo manje žrtava nego u prvom slučaju. Napadom na Nagasaki uništeno je oko 44% površine grada, ubijeno oko 40.000 ljudi, mada se u nekim tekstovima pominje i 75.000. Stanovnici su napuštali grad zbog radioaktivnog oblaka. Obe ove vojne operacije pratila je prethodno lažno objavljena uzbuna (Odak, 2017).

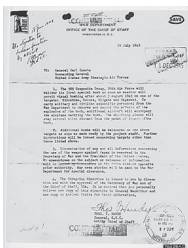
Dakle, dana 9. avgusta 1945. godine iz bombardera Bokskar baćena je A-bomba „Debeljko” na grad Nagasaki. Bomba je bila drugaćije konstruisana od uranijumske bombe baćene na Hirošimu, te je snaga njene eksplozije bila 1,5 put veća. Nagasaki je odabran zato što je bio znaćajna japanska vojna baza. „Tokom svoje duge istorije, bio je portugalska luka i poznat kao grad koji je bio otvoren za evropske trgovce. Interesantno je da se radnja Pućinijeve opere Madam Baterflaj odigrava u Nagasakiju. Moćda je najinteresantnije da se u ovom gradu nalazilo brodogradilište i fabrika orućja Micubiši, u indijstrijskoj ćetvrti Urakami,

⁷⁰ Delovi ove bombe bili su dopremljeni još 26. jula krstaricom „Indijanopolis.”



Japanski car
Hirohito u paradnoj
uniformi

Izvor: Hrvatski povjesni
portal, 2019.



Naređenje generalu
Špacu o upotrebi
atomskih bombi

Izvor: [www.dannen.com/](http://www.dannen.com/decision/handy.html)
decision/handy.html



Atomska pečurka
nad Hirošimom

Izvor: [www.vreme.com/](http://www.vreme.com/cms/view.php?id=4246)
cms/view.php?id=4246
98&print=yes., 2019.



Posljednji japanski
ratni premijer, admiral
baron Kantaro Suzuki

Izvor: Hrvatski povjesni
portal, 2019.

koja je bila direktna meta atomske bombe" (Odak, 2017). Poznato je da je avionima kompanije Micubiši izvršen napad na luku Perl Harbur čime je i počeo Drugi svetski rat na Pacifiku (Maksimović, 2014). Osim toga, tu je bila smeštena i katedrala Urakami, tada najveća katolička katedrala u istočnoj Aziji, ali i mnoge škole, bolnice. Smatra se da je oko 10.000 stanovnika katoličke veroispovesti stradalo u četvrti gde je i katedrala. Interesantno je napomenuti kako je grad Kjoto izbegao ovu sudbinu. Naime, osim toga što je bio drevna japanska prestonica, u Kjotou je američki ministar rata Henri Stimson svojevremeno boravio na bračnom putovanju. Nakon atomskih napada na Japan, može se reći da politička istorija druge polovine XX veka više nije bila ista. Tako je Japan bio primoran da 2. septembra 1945. godine potpiše neopozivu kapitulaciju, čime je završen Drugi svetski rat⁷¹. Bombarderi Enolagej i Boksar čuvaju se danas u muzejima – prvi u Smitsonian institutu u Vašingtonu, a drugi u Nacionalnom muzeju u Dejtonu, gradu u Ohaju, dok su članovi posada stekli status nacionalnih junaka (Odak, 2017).

⁷¹ Za vreme rata na Pacifiku, američka mornarička obaveštajna služba presretala je mnoge sadržaje japanske vojske i angažovala je svoje odeljenje za psihološko ratovanje (OP-16-W), koje je raspolagalo programom namenjenim „višim ešalovima japanskih oružanih snaga i državne uprave, a prema planu i pod vođstvom kapetana Elijasa Zaharisa (*Elliasa Zacharias*), iskusnog američkog obavještajca i jednog od pionira savremenog psihološkog ratovanja. Zaharisov plan, koji je uključivao tajnu diplomatiju i tajne pregovore s Japanom, bio je odobren u delu koji se ticao psihološke radio-kampanje. Kapetanova ekipa je slušaocima objašnjavala kako Amerikanci ne žele da iskorene japanski narod niti da unište njegovu kulturu, već da ga razoružaju, kazne militarističke zločince i ostanu u Japanu dok se ne uspostavi vlast kakvu narod odabere, a koja treba da bude miroljubiva.

**B.2. CV i kratak intervju:
Gospodin Robert Lukić,
diplomirani ekonomista,
generalni direktor Toyota
Srbija d.o.o.**



Izvor: Toyota Srbija u novoj godini, 2017.

Tu, među nama

CV

Gospodin Robert Lukić rođen je u Jesenicama (Republika Slovenija) u sedmoj deceniji XX veka. Rano detinjstvo i prve dečake dane proveo je u Nemačkoj, u Minhenu. Rastao je na izvoru socijalne tržišne privrede i kapitalističkog načina privređivanja. Po sopstvenom kazivanju, rastao je na izvoru nemačkog nacionalnog identiteta, čiji su Bavarci čuvari. Zbog poslovnih obaveza svojih roditelja, kada je imao četrnaest godina preseljava se u Šabac (Republika Srbija, tada SFRJ) gde nastavlja školovanje. Još od najranijih dana pokazuje talenat za preduzetnički duh i privredno poslovanje. Upis na Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu bio je logičan sled događaja. Nastavlja da se bavi primenjenom ekonomijom, radeći prvobitno za predstavništvo Audi AG kao menadžer divizije (*Division Manager*). Zatim 2004. godine prelazi u Tojotu (*Toyota*) Srbija na poziciju menadžera prodaje (*Sales Manager*). Od 2008. godine bio je u Toyota Adria centrali na različitim pozicijama prodaje. Od 2015. godine bio je na poziciji regionalnog direktora marketinga. Na funkciju generalnog direktora „Toyota Srbija d.o.o.” postavljen je 1. novembra 2017. godine. Istovremeno je generalni direktor u kompaniji Toyota Adria za tržišta van EU, od aprila 2021. godine. Član je odbora direktora Poslovne alijanse Japana u Republici Srbiji.

Zahvaljujući njemu, Toyota je u 2018. godini mnogo više pažnje posvećivala promociji i plasmanu svojih hibridnih vozila. Osim toga, Toyota je implementirala svoj globalni projekat vezan za Olimpijske igre, a narednih osam godina, „Toyota Srbija” biće sponzor olimpijskog i paraolimpijskog tima Srbije. Toyota je donator mnogih institucija u Srbiji.

Intervju

Autorka ove knjige obavila je kratak razgovor sa generalnim direktorom „Tojota Srbija d.o.o.“, gospodinom Robertom Lukićem, dipl oec.

Na sastanku zakazanom u popodnevним časovima, gospodin Lukić je izgledao motivisano, zainteresovano, sveže, nijednog trenutka ne pokazujući umor, napor ili nervozu. U svakom trenutku razgovora dolazila je do izražaja njegova prirodna inteligencija, vedrina i pozitivan stav prema životu i radu. Dobro upućen u poslovne prilike u Tojoti, posvećeno je odgovorio na nekoliko pitanja.

MM: Na čemu se zasniva proizvodna filozofija kompanije Tojota?

RL: Baza na kojoj se temelje misija i vizija kompanije Tojota su: **respekt (respect)** prema kupcu (kolegi, društvu), zatim prema dileru, posredniku i najposle distributeru; **izazov (challenge)** – potrebni su hrabrost i kreativnost za realizaciju dugoročne vizije; **timski rad (team work)** – razviti i maksimizirati individualne i timske performanse ljudi koji profesionalno zajedno rade; **kajzen (kaizen)** – kontinuirano poboljšanje i **genči genbucu (genchi genbutsu)** – ići do izvora. Respekt i timski rad se odnose na ljude, a izazov, kajzen i genči genbucu na kontinuirano poboljšanje. Japanski zaposleni troše 90% na planiranje, a 10% na izvođenje. Japanci teže harmoniji, vlada kolektivistički pristup, gde je potrebno da se svi slože oko teme o kojoj se odlučuje. Važan je stav (*attitude*) o poslu, pozitivan u svakoj situaciji, uz neizbežno preuzimanje odgovornosti.

MM: Koja je vizija Tojote?

RL: Vizija Tojote odražava dugoročan strateški pravac, težnju da se omogućiti ljudima da se sigurno i bezbedno prevoze. Ovo se postiže kroz posvećenost kvalitetu, stalne inovacije, poštovanje planete, uz angažovanje talenta i strasti ljudi koji veruju u stalne promene nabolje (razvoj ljudskih resursa). Tojota se zalaže za održivi rast u harmoniji sa okruženjem.

MM: Koja je misija Tojote?

RL: Brend (proizvod) uvek mora da se sviđa kupcima. Potrebno je predvideti potrebe kupca i isporučiti proizvode koji zadovoljavaju i

prevazilaze potrebe i očekivanja kupaca. Kao što se vidi, Tojotina misija je fokusirana na kupce.

MM: Šta su poslovni ciljevi Tojote?

RL: Ciljevi su nova mobilna rešenja za socijalni doprinos, razvoj kanala (prodaje), korporativno upravljanje, razvoj ljudi i razvoj lanca vrednosti. Kao što sam rekao, kupac je na prvom mestu, diler na drugom, a distributer na trećem.

MM: Često se u tekstovima može naći tvrdnja da u japanskim kompanijama svako može da radi svaki posao. Možete li objasniti šta to praktično znači?

RL: Može da bude tačno, da svaki zaposleni u japanskim kompanijama može da radi svaki posao, ako se pođe od kognitivnih sposobnosti Japanaca. Važno je da je radnik došao u pravo vreme da radi.

MM: Kako se postaje tako uspešan?

RL: Tamo gde drugi vide problem, ja vidim mogućnost!

Na pitanje šta je bilo sa tržištem poslednjih godina, odgovor je bio da je u 2018. godini tržište poraslo za 10% u odnosu na prethodnu godinu. Toyota Srbija je ostvarila povećanje prodaje na godišnjem nivou od 18,5%. Povećanje prodaje beleže praktično svi modeli. „Jaris“ je u 2018. u odnosu na 2017. godinu ostvario rast od 22%, „Auris“ 20%, „Korola“ 26%, „Land kruzer“ čak 36%, „Hajlaks“ 28%, a hibridni model „C-HR HSD“ ostvario je rast od 23%, istakao je g. Lukić. Kupci u Srbiji se sve više opredeljuju za vozila koja skupa pokreću benzinski i elektromotori, tako da je plasman Tojotinih vozila s tom vrstom pogona uvećan za 31,5% u 2018. u odnosu na 2017. godinu. U 2019. godini na srpsko tržište stigla su četiri nova modela, a „korola“ čak sa tri različite verzije karoserije, zatim su stigli i „kamri“ i sportski model „supra.“ U 2020. godini, kovid 19 je usporio poslovanje, ali ga nije značajnije poremetio, tako da je Toyota u Srbiji zadržala sve zaposlene.

B.3. Neke kulturološke odrednice: a) Vulkanska planina Fudži, b) Sakura - trešnjin cvet i c) Jedna zen priča „Ništa”

a) Vulkanska planina Fudži

Najveća planina u Japanu je vulkanska planina Fudži (Fudžijama – *Fujiyama – Fruđi-no-jama*), a Japanci je zovu Fudži-san⁷². Ona je prepoznatljiv simbol Japana. Svakoga leta od 1. jula do 31. avgusta dolaze hodočasnici da gledaju divne prizore sunca, grotlo vulkana i imaju osećaj kao da hodaju po oblacima jer je njen vrh uvek njima obavljen. Tada hodočasnici shvate da su iznad oblaka. Kružna šetnja oko kratera može se napraviti samo tokom leta, jer je zimi okovan snegom, ledom i oblacima, a vetar duva tokom cele godine.

Planina Fudži je visoka 3.776 metara, pobuđuje religijska osećanja i jedna je od tri svete planine Japana. Dominira pejzažom ostrva Honšu, najvećeg ostrva u Japanu. Poslednji put je ova vulkanska planina bila aktivna 1707. godine. Još uvek se mogu videti crvena zemlja i crni ugljenisani komadi kamena izbačeni iz utrobe vulkana, ali i gusto zelenilo. Fudži u širokom krugu okružuje pet jezera vulkanskog porekla. Japanci posećuju Kavaguči-ko, posebno kada cveta trešnja, mada posećuju i južno jezero Aši-no-ko i u mestu Hakone. Na ovoj planini nalazi se svetište Arakura Sengen, japanska petospratna pagoda smeštena na obronku brda iznad gradića Fudžijošide i jedno od mesta gde na ostrvu Honšu žive makaki, snežni majmuni.

*Dim s brda Fudži vijoren vetrom
rasplinjava se na nebu.*

Gdje li je smirenje mojih misli što s njime odlaze?

Pesnik-isposnik Saido (1118-1190)

Prema budističkom verovanju, reč „*Fu-shi*” u slobodnom prevodu sa japanskog znači – „nešto što nije mrtvo.” Prema japanskom verovanju, planina Fudži je dom bogova plodnosti, u prošlosti sedište boga vatre, ali i utočište šintoističke boginje Trešnjin cvet. Za

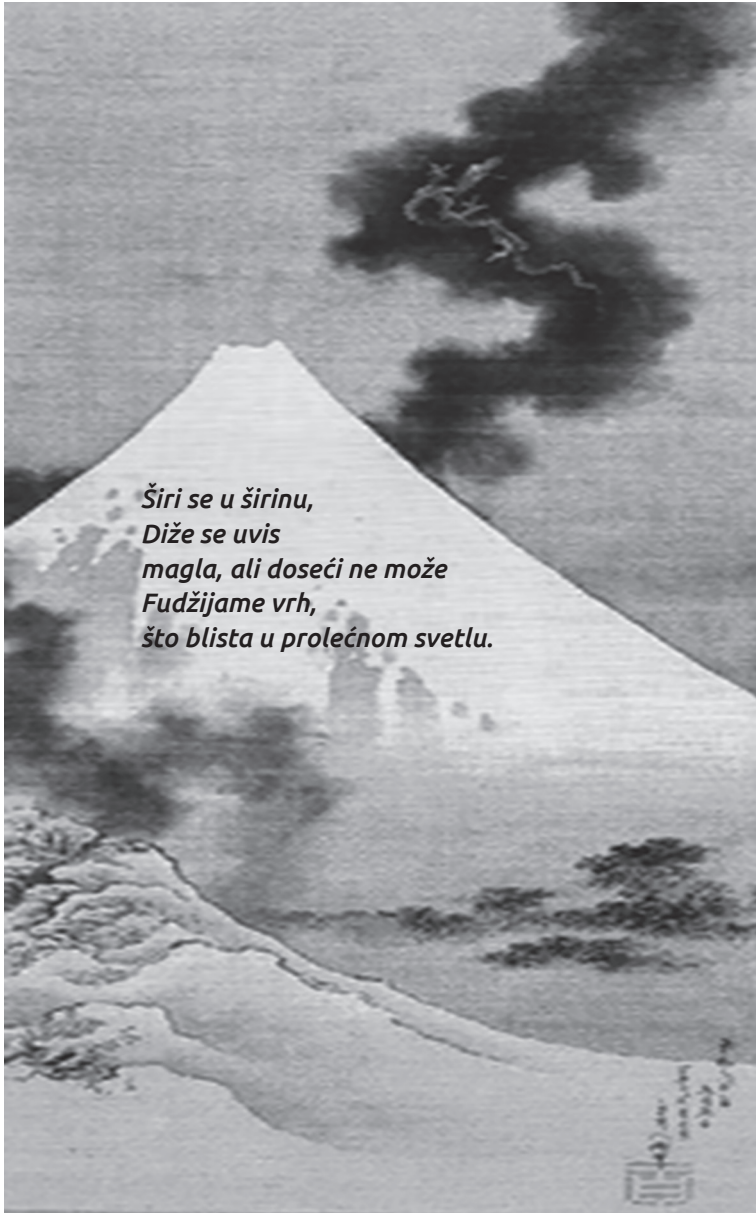
⁷² Samo ime planine potiče iz ainskog jezika i znači večni život.

zen budiste, uspon do njenog vrha zapravo je simbol duhovnog uzdizanja, a vrh je idealno mesto za meditaciju. Kao inspiracija mnogih umetnika prikazivan je na velikom broju slika, od starog Japana do danas. Neke od najpoznatijih slika su delo slikara Hokusaj Kacušika „Crveni Fudži” i „Veliki talas kod Kanagave.”

Japanska kultura i životni principi uopšte temelje se na dubokom poštovanju prirode. Iz tih razloga, veliki broj japanskih umetnika posvetio je svoja umetnička dela ovoj planini. Među najpoznatijima je serija drvoreza slavnog Hokusaja, poznata kao „Trideset i šest pogleda na planinu Fudži.” Sa dolaskom budizma, tu je smešteno predočavanje Sveobasjavajuće Mudrosti. Inače, u Japanu su planine boravišta kamija (bogova) i duhova predaka. Tako se razvio kult ove planine prema kojoj se gaji (straho)poštovanje i divljenje i želja da se ne remeti mir, i kao takva planina Fudži je izvor duhovne moći. Ona je i mesto molitve kojom ljudi utiču na kamije, ali i kamiji na njih. Usled poštovanja planine Fudži, razvila se posebna škola slikarstva Fudži Mandara. Ženama je dopušteno da se penju na planinu tek 1872. godine.

U podnožju planine se nalazi svetilište *Fujisan Hongu Sengen Taisha* čiju je izgradnju naredio jedanaesti car, Suinin, da „umiri boginju vulkana”, tada zvanu Asama-no-okami (Sengen Okami), i kamija, božanstvo koje se u to vreme najviše povezivao s planinom Fudži. Tako je utemeljeno prvo svetište. Asama na starojapanskom znači vulkan. Svetište je izvorno bilo posvećeno boginji vulkana Asama-no-okami, da bi u kasnijem razdoblju bilo posvećeno mitskoj princezi Konohana-no-Sakujahime. Car Hejzei je 806. godine naredio izgradnju novog velikog svetišta u Fudžinomiji, na jugozapadnom podnožju planine. Otada je Fudži-san Hongu Sengen Tajša glavno svetilište među više od 1.300 svetilišta posvećenih božanstvu planine Fudži, a naziva se i „prednjim ulazom” na planinu Fudži (skraćeno se naziva Sengen Tajša ili Asama Tajša). U doba samuraja, ovo svetilište je imalo veliki ugled, a carski dvor mu je slao žrtve, na primer dragocenosti ili zemljište. Tokugava Iejasu se tu 1604. godine proglasio za šoguna i sagradio unutrašnje i spoljašnje svetilište, ulazna vrata i mnoge građevine. U Meiđi periodu svetilište je dobilo naziv „veliko carsko svetilište.”

Danas se u svetištu godišnje održava više od šezdeset svečanosti. Među glavnima je secubun, svečanost posvećena kraju zime,



*Širi se u širinu,
Diže se uvis
magla, ali doseći ne može
Fudžijame vrh,
što blista u prolećnom svetlu.*

Kacuška, Hokusaj: Zmaj iznad planine Fudži

Izvor: Meščerjakov, 2011; Iznad oblaka, „među bogovima“, 2020; Dukčević, 2020: Šimoković, 2020; Kacuška, Hokusaj, 2020.

slavi se 3. ili 4. februara, kojom se proteruju zli duhovi i moli za sreću. Svečanost posvećena sadnji pirinča, u okviru koje se ceremonijalno sadi pirinač u posvećenom pirinčanom polju koje pripada sveltisti. Svečanost vatre, himacuri, održava se svake godine da se umiri kamija planine Fudži i spreči erupciju do sledeće godine. Pored kulta Fudži, izgrađen je i ideal Fuđo, što znači da ova planina nadahnjuje hodočasnike svojom jednostavnošću i čistotom, mirom i postojanošću i time „uči negovanju čistog i plemenitog srca.”

Planina Fudži se pominje u prvim japanskim pripovestima i zapisima „Kođiki” 712. godine i „Nihonšoku” 720. godine, a simbol Japana je postala pre 150 godina. Jedan japanski profesor je rekao: „Sve dotle dok Fudži živi u duši Japanaca, ona ostaje naš zajednički ‘voljeni pejzaž’” (Meščerjakov, 2011: 7). Ova planina se pominjala 864. godine u kontekstu vulkanskih erupcija, koje su tada smatrane božijom kaznom. Dakle, Fudži je planina vladara, budista, planina naroda Japana, planina hodočasnika – život na usponu, planina umetnika, planina suseda – povezuje istočni i zapadni Japan i time učvršćuje zemlju (od Tokugava perioda).

Tradicionalno se smatra da je Fudži nepodložna vremenu. Fudži je *planina svetlosti* – ne igra izlaska i zalaska sunca, već igra svetlosti i senke, ali i tame (1898, Tokutomi Roka) i *društveni smisao* – kroz Fudži se objašnjavala struktura strogo organizovanog hijerarhijskog Tokugava šogunata. Planina Fudži je takođe bila socijalno-hijerarhijska metafora, koja je kao prirodni objekat postala objekat od državnog značaja. Naime, patrijarhalna porodica objašnjena je ovako: otac stoji iznad majke, stariji brat iznad mlađeg, starija sestra iznad mlađe; to su zapravo bili željeni uzori. Ona je bila i pokazatelj državne moći, ali i estetskog, umetničkog smisla. Ona ulazi u školske udžbenike, sastave učenika. U Japanu su različite klimatske zone koje treba da se vrate „estetskoj geografiji” Šiga Šigetaka (1863-1927) i bolje ocene lepotu svoje zemlje, jer šljiva i sakura cvečaju lepo. Kamo-no Mabuči (1697-1769), jedan od stubova „nacionalnog učenja”, koji je imao za cilj vraćanje „nepomućenim” vremenima duboke starine, piše:

b) Sakura – trešnjin cvet

Sakura će cvetati - „Kitto sakura saku yo” (キット、サクラサクよ)

Japanska izreka

Trešnjin cvet (*sakura*, 桜) svakako je jedan od najupečatljivijih simbola Japana. Pominje se još od Hejan perioda (794-1185). Iako je hrizantema nacionalni cvet i kao takva je predstavljena na grbu Japana, u samom Japanu i van njega mnogo više pažnje se poklanja trešnjinom cvetu koji simbolizuje ljudski život, njegovo kratko trajanje, a porede ga i sa (ženskom) lepotom koja pleni i brzo prolazi (vene). Simbolizuje cikluse rađanja, rasta, bujanja, slabljenja i smrti, odnosno svest o prolaznosti (*mono no aware* 物の哀れ). Takođe, ovaj cvet se uklapa i u budističko shvatanje krhkosti i prolaznosti egzistencije, i uz rosu, mehuriće vode i san simbolizuje iluzornost i nestalnost sveta. Još jedan bitan pojam je „ići i gledati trešnjin cvet” (*hanami*, 花見). Razgledanje behara u proleće, uz lagani obrok ili sake, je stari japanski običaj. To je vreme promišljanja i obnavljanja duha. U današnjem Japanu, cvetanje sakure podudara se sa početkom fiskalne i školske godine, i simbol je početka rada i školovanja.

Sakura cveta u aprilu, prvo na Okinavi, zatim na Kjušu i onda se širi po celoj zemlji, preko Honšua i Šikokua stiže do Hokaida na severu. Cvetovi su različitih boja, od belih do jako ružičastih, a smatra se da su doneti sa podnožja Himalaja. Japanski uzgajivači su do sada razvili više od 300 podvrsta ovog drveta. Cvet trešnje ukrašavao je samurajske mačeve, ali i avione kamikaza. Iz tih razloga velika i dugovečna stabla izazivaju divljenje kod Japanaca, koja ih asociraju na dug život, a biljke koje uporno i žilavo odolevaju vremenu za Japance su simbol vitalnosti i služe da se ugledaju na njih. Čaj od sakure se vezuje za plodnost i napredak porodice.

Izvor: U srcu trešnjinog cveta, 2012; Život kao trešnjin cvet, 2013.



社
会
人

Shakai-Jin – simbol koji govori: ljudi u društvu ili postao je čovek u društvu.

Slika: Ukijo-e, otisak na drvenoj ploči iz Priče o Gendiju: „Ispod trešnjinog cveta” (花宴 / Hana no En), umetnika Utagava Kunisade (1852). 2013.

„Kada ne bi bilo trešnjinog cveta na ovom svetu, kako bi mirnija bila naša srca u proleće.”

Arivara no Nanihira

c) Jedna zen priča „Ništa”

Sveštenik je podučavao zen budizmu otkako je i sam doživeo prosvetljenje u šezdesetoj godini.

Ali, bio je poznat po tome što nije mnogo govorio, pa su učenici imali probleme da razumeju njegove pouke.

„Kako da oslobodim svoj um i doživim prosvetljenje?”, zapita ga jedanput jedan od njegovih mladih učenika.

„Izbaci sve iz svog uma i kada on bude potpuno prazan bićeš slobodan i doživećeš prosvetljenje”, odgovori mu sveštenik.

„A, šta da radim kada mi je um već potpuno prazan i ako u njemu nema ništa?”, pitao je dalje mladić.

„Izbaci iz sebe i tu prazninu”, reče mu sveštenik.

„Ali, ako ničega nema, kako da to ništa izbacim iz sebe”, bio je uporan učenik.

„Lako je izbaciti iz sebe nešto. Kada budeš naučio da iz sebe izbaciš ništa, onda ćeš doživeti prosvetljenje i spojiti se sa univerzom”, odgovori mu sveštenik.

Učenik je najzad shvatio.

Izvor: Iz zbirke „Šasjeki šju” (Zbirka kamenja i peska) koju je u 13. veku sačinio sveštenik Muđu, na srpskom jeziku u knjizi „Zen priče i izreke”, u prevodu Dragana Milenkovića, 2011. SJD „Beograd-Tokijo.”

C) Prilozi karakteristični za obe zemlje: C1. CV Generala Dagleasa Mekartura, C2. CV Generala Metju Ridžveja, C3. CV bankara Đžozefa Dodža, C4. Industrijski, nacionalni simboli i simboli kultura dve zemlje

Prilikom kapitulacije i predaje Nemačke i Japana postojali su ljudi koji su sprovodili naredbe svojih vrhovnih komandi i predsednika države SAD. Ljudi koji su sprovodili plan okupacije i izgradnje demokratiskog sistema i izgradnju tržišnih privreda nakon Drugog svetskog rata u ovim zemljama bili su general Dagleas Mekartur, general Metju Ridžvej i bankar Đžozef Dodž. Za obe zemlje značajnu ulogu je imao i Džordž Maršal, o kome je bilo reči u prethodnom prilogu.

C.1. CV Generala Dagleasa Mekartura

Dagleas Mekartur (*Douglas MacArthur*) rođen je 26. januara 1880. godine u Litl Roku, u Arkanzasu, SAD, a umro je 5. aprila 1964. godine u Vašingtonu (*Washington*). Američki general koji je u Drugom svetskom ratu komandovao operacijama u jugozapadnom Tihom okeanu, upravljao je posleratnim Japanom tokom savezničke okupacije i vodio je snage Ujedinjenih nacija tokom prvih devet meseci Korejskog rata.

Rođen je u vojnoj porodici, otac mu je bio visoki oficir vojske SAD, a braća njegove majke su se borila za vreme Američkog građanskog rata. Rođen je u vojnoj bazi koja je bila samo prva od nekoliko u kojima će živeti tokom detinjstva i mladosti. Diplomirao je



General Dagleas Mekartur
Izvor: www.history.com.

1903. godine na američkoj vojnoj akademiji Vest Point. Napredovao je od brigadnog generala 1918. do generala 1930. godine, kada je izabran za šefa vojske. Narednih pet godina je nastojao da očuva jake vojne snage tokom Velike depresije. Bio je oženjen tri puta i imao je jedno dete.

Kada su SAD objavile rat Nemačkoj, stvorena je 42. divizija „Divlje duge“, jedinica nacionalne garde u kojoj je MekArtur je bio unapređen u pukovnika, učestvovao u ofanzivama i više puta se istakao kao sposoban vojskovođa. Tokom treće decenije XX veka obavljao je razne vojne dužnosti, a bio je na čelu Američkog olimpijskog komiteta. Predsednik F. Ruzvelt ga je izabrao za svog vojnog savetnika za Filipine i poslao da uspostavi odbrambenu vojnu silu.

U Drugom svetskom ratu bio je u aktivnoj službi i vodio je akciju protiv Japana na Filipinima. Takođe je 2. septembra 1945. godine na bojnem brodu „Misuri“, usidrenom u Tokijskom zalivu, u ime savezničkih snaga primio bezuslovnu predaju Japana, čime je i okončan Drugi svetski rat. U periodu 1941–1945. godine upravljao je demobilizacijom japanskih vojnih snaga i proterivanjem militarista, kao i obnavljanjem ekonomije, izradom liberalnog ustava, reformama u pogledu zemljišne reforme, obrazovanja, rada, javnog zdravlja i prava žena. Dok je boravio u Japanu bio je na čelu komande vojske za Daleki istok. Učestvovao je u Korejskom ratu. Po povratku u SAD živio je u Vašingtonu. Konzervativne republikanske grupe su uzalud pokušavale 1944., 1948. i 1952. godine da dobiju nominaciju za predsednika za generala MekArtura.⁷³

Nakon povlačenja se retko pojavljivao u javnosti. Umro je u Vašingtonu, a sahranjen je u Daglasu u Mekartur memorijalnom centru u Virdžiniji, koji je ujedno i dokumentacioni centar njegove vojne službe i privatnog života. Zapamćen je po vrhunskoj inteligenciji, retkim komandnim sposobnostima i posvećenju predanosti dužnosti, časti i zemlji.

Izvor: Douglas MacArthur, 2014; Douglas MacArthur, 2020, Marshall-plan, 2020; www.history.com. (accessed 10. Oct 2019).

⁷³ General Mekartur je 1931. godine boravio u Beogradu. Odlikovan je ordenom Belog orla I stepena. Izjavio je: „Očekivao sam posetu (Beogradu) sa nestrpljenjem, ali toplina gostoprimitstva i iskrenost prilikom dočeka... daleko su prevazišli svako moje očekivanje...“ Prisustvovao je aeromitingu i vežbi koja je predstavljala rekonstrukcija završnih operacija srpske vojske nakon Kolubarske bitke. Tada je zažalio što ne može da učestvuje u manevrima, kako bi još jednom izvršio juriš. Mekartur je tada rekao da je srpska vojska „zaista vojska od rase“ i pitao se „kako je srpska vojska mogla podneti ovolike patnje i nesreće u svetskom ratu“ (General Mekartur o srpskoj vojsci, 2018).

C.2. CV generala Metju Ridžveja

General Metju Ridžvej (*Matthew Ridgway*) rođen je 3. marta 1895. godine u Fort Monrou (*Fort Monroe*) u Virdžiniji. Celo njegovo detinjstvo i odrastanje vezano je za vojne baze jer mu je otac bio vojno lice, komandant artiljerijskog bataljona. Često je govorio da svoja najranija sećanja vezuje za puške i ljude koji marširaju, za zvuke pištolja... Diplomirao je na Vest Pointu (*West Point*), kao i njegov otac. Nadimak mu je bio Met (*Matt*).



General Metju Ridžvej
Izvor: Matthew Ridgway, 2020.

Bio je oženjen tri puta i dobio troje dece. Umro je 26. jula 1993. godine od srčanog udara u Kapela Foksu u Pensilvaniji. Imao je 98 godina i sahranjen je na Nacionalnom groblju u Arlingtonu.

Naime, general Ridžvej je bio oficir u vojsci SAD, bio je vrhovni komandant savezničkih snaga za Evropu 1952–1953. i devetnaesti načelnik Generalštaba vojske SAD u periodu 1953–1955. U Drugom svetskom ratu, nakon napada japanskih vojnih snaga na američku vojnu bazu Perl Harbur, u decembru 1941. godine poslat je u 82. pešadijsku diviziju. Ona je preimenovana 1944. godine u 82. vazduhoplovnu diviziju, bio je njen general – komandant. Učestvovao je u vojnim akcijama na Siciliji, u Italiji i Normandiji. Potom je komandovao u bici na Izbočini (Buldge), operacijom Varsiti i invazijom zapadnih saveznika na Nemačku kada je ranjen granatom u rame. Dobio je veliki broj ordena i drugih odlikovanja, a među poslednjima je bila Predsednička medalja za slobodu, koju mu je 12. maja 1986. godine dodelio predsednik Ronald Regan, uz izjavu: „Heroji dolaze kada su potrebni, veliki ljudi napreduju kada im se čini da hrabrosti nedostaje.”

Po završetku rata, Ridžvej je poslat da učestvuje u pacifičkim operacijama, zajedno sa generalom Daglasom Mekarturom, sa kojim se znao još iz Vest Pointa. U Tokio je sleteo na (katolički) Božić 1950. godine, da bi sa generalom Mekarturom razgovarao o operacijama na Pacifiku, konkretno Seulu. U Korejskom ratu je 1950. godine okupio snage Ujedinjenih nacija, pokrenuo kontraofanzivu i izbacio kineske vojne snage iz Južne Koreje. Unapređen je 1951.

godine u čin generala i nasledio je generala Mekartura kao zapovednika savezničkih snaga na Dalekom istoku, te nastavio odbranu Južne Koreje. Bio je zadužen za nadgledanje kraja američke okupacije Japana 1952. godine. U maju iste godine Ridžvej je postavljen za vrhovnog zapovednika savezničkih snaga za Evropu (*SACEUR*) za novu organizaciju Severnoatlantskog pakta – NATO, a u avgustu 1953. godine postavljen je za načelnika Generalštaba vojske SAD.

Ostao je aktivan i posle odlaska u penziju, bio je član u raznim odborima, a napisao je svoju autobiografiju „Vojnik, memoari Metjua Ridžveja” i knjigu „Korejski rat.” Zalagao se za snažnu vojsku, za održavanje hemijskog, bilološkog i radiološkog oružja za ostvarenje nacionalnih ciljeva. Bio je član Komiteta za trenutnu opasnost, za spremnost za suzbijanje sovjetske pretnje. Tokom svoje vojničke karijere Ridžvej je bio poznat kao izvanredan vođa i smatrao je da vođstvo ima tri glavne osobine: karakter, hrabrost i kompetentnost. Karakter je opisao kao samodisciplinu, odanost, nesebičnost, skromnost i spremnost da prihvati odgovornost za greške. Hrabrost je opisao kao moralnu i fizičku. Kompetencija je, po njemu, uključivala fizičku kondiciju, predviđanje pojava kriza i njihovo rešavanje, komuniciranje sa podređenima koje treba voditi dobro i pošteno. Komuniciranje u smislu razgovora sa podređenima, sebi ravnima i nadređenima. Izvor: Scott S. 2012; Matthew Ridgway, 2020.

C.3. CV Džozefa Dodža – Bankara iz Detroyta

Džozef Morel Dodž (*Joseph Morel Dodge*) rođen je 18. novembra 1890. godine u Detroytu (Mičigen, SAD), gde je odrastao. Bio je pripadnik srednje klase. Bavio se boksom. Oženio se 1916. godine. Karijeru je započeo 1909. godine u kompaniji za osiguranje od nezgoda, a nastavio je u bankarstvu i 1933. godine organizovao osnivanje Nacionalne banke u Detroytu, čiji je predsednik ostao sve do 1953. godine. Umro je 2. decembra 1964. godine u Detroytu.

Za vreme Drugog svetskog rata radio je kao direktor štabnog odeljenja Službe vojske 1941. godine, kao podešavač cena da bi sprečio profite da prave nepotrebne troškove vladi i radio je na ratnim ugovorima od 1943. godine. Iste godine je postao predsedavajući „Najvišeg odbora za ratne ugovore u Pentagonu”, gde je

regulisao troškove odbrane za šest savezničkih agencija uključujući i oružane snage.

Nakon Drugog svetskog rata Dodž je napravio planove ekonomske reforme Zapadne Nemačke i sproveo finansijske reforme 1948. godine. Nešto kasnije iste godine premešten je u Japan, gde je napravio plan ekonomske stabilizacije nazvan „Dodžova linija.” Dao je svoj do-

prinos u radu na ekonomskoj revitalizaciji Japana od strane SAD i tada je bio finansijski savetnik vrhovnom komandantu savezničkih snaga (SCAP) generalu Daglasu Mekarturu, a na tu dužnost poslao ga je predsednik Truman, i imao je titulu ministra. Predsedniku Trumanu je odgovorio: „Ne vidim brze i jednostavne odgovore. Oni su suštinski nestali.” Njegova uloga u Japanu je bila da ukine crnu berzu, uspostavi jedinstven kurs jena, smanji inflaciju i nametne fiskalnu štednju kako bi se uravnotežio japanski budžet. Njegov program „Dodžova linija” bio je usmeren na postizanje nekoliko ciljeva: konsolidovanje nacionalog budžeta za smanjenje inflacije; efikasnije ubiranje poreza; raspuštanje Banke za finansiranje obnove, zbog neekonomskih zajmova; uspostavljanje američkog fonda za pomoć zemljama i njihovim vladama u obliku kreditnih operacija; uspostavljanje jedinstvenog deviznog kursa gde je određeno 360 jena za 1 dolar, kako bi japanske izvozne cene bile niske; i, smanjenje obima vladine intervencije u ekonomiju, naročito kroz subvencije i kontrolu cena. Po nekim teoretičarima, ove mere su bile dobre, a po nekim neuspesne (opisano u poglavlju o Japanu).

Naime, nakon Drugog svetskog rata, u avgustu 1945. godine, otišao je u Berlin pod upravom generala Lucija D. Klejma (*Lucije D. Claim*) kao finansijski stručnjak i savetnik američke vojske u Nemačkoj. Tu je reorganizovao bankarski sistem, koji je 1947. godine bio u američkoj okupacionoj zoni, a najznačajnija dostignuća su bili planovi za stabilizovanje nemačke valute. Reforme su doprinele povećanju sovjetske blokade Berlina, jer Sovjeti nisu želeli spajanje okupacionih zona i izgradnju države po zapadnim idealima. Drugo



Džozef Dodž (desno) 1948.

Izvor: Dodge line, 2020.

dostignuće bio mu je rad u savetodavnoj komisiji nakon sklapanja Austrijskog mirovnog ugovora, kako bi se rešili sporovi oko granice, odštete i raspolaganja nemačkom imovinom u Austriji 1947. godine. Tada je predvodio je američku delegaciju u Austrijskoj savetodavnoj komisiji i Biro za budžet predsednika Ajzenhauera (*Dwight Eisenhower*). Ovom postavljenju posredovao je general Lucio Klaj i taj angažman nazvao „bacanje u korpu sa zmijama.” Tom prilikom radio je na suzbijanju inflacije smanjenjem državne potrošnje i za petnaest meseci uspeo je da smanji deficit za polovinu. To je postigao tako što je koristio svaki prihod, ma koliko on tada izgledao beznačajan. Na primer, tražio je rangiranje potrošnje po prioritetima, zabranio zapošljavanje u vladinim odeljenjima, smanjio građevinske radove i podržao Nju dil (*New Deal*).

Prisustvovao je londonskom sastanku Saveta ministara spoljnih poslova, kao zamenik državnog sekretara Džordža Maršala. Od 1948. pa sve do 1951. godine bio je član savetodavnog odbora za fiskalne i monetarne probleme pri Upravi za ekonomsku saradnju, koja je bila zadužena da usmerava sredstva Maršalovog plana. Izvor: Dodge Line, 2020; Joseph Dodge, 2020.

C.4. Industrijski simboli Nemačke i Japana



Izvor: sve pristupljeno 12. avgusta, 2020.

<https://www.dreamstime.com/stock-illustration-three-golden-rings-illustration-isolated-white-background-image67990989>;

<http://www.politika.rs/scc/clanak/381629/BMV-obustavlja-proizvodnju-u-Nemackoj-Kini-i-Juznoj-Africi>;

<https://www.politika.rs>;

<http://www.powertrans.com.au/siemens-ltd-australia-purchasing-directory/>;

<https://www.audiatlanta.com/blog/2018/november/7/the-story-behind-audis-four-ring-logo.htm>;

<https://logos-download.com/175-volkswagen-logo-download.html>; <https://logos-download.com/523-mitsubishi-logo-download.html>;

<https://logos-download.com/237-sony-logo-download.html>; <https://www.freevector.com/toshiba>;

<https://1000logos.net/honda-logo/>; <https://global.toyota/en/mobility/toyota-brand/features/emblem/>;

<https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Nissan-logo.svg>; <https://www.youtube.com/watch?v=AVYhbKs8l3Y>, Mercedes benz logo history | Evolution of Logo: <https://1000logos.net/honda-logo/>.

LITERATURA

- Adhikari, D. R. (2005). *National Factors and Employment Relations in Japan*. Tokyo: Central Department of Management Tribhuvan University and Japan Institute of Labour Policy and Training. <https://www.jil.go.jp/profile/documents/Adhikari.pdf> (accessed 15 March 2020).
- Ahrens, J. (2008). *Transition towards a social market economy? Limits and opportunities*. Ordnungspolitische Diskurse, No. 2008-05. Ordnungs Politisches Portal (OPO). http://www.ordnungspolitischesportal.com/Diskurse/Diskurse_2008-05.pdf (accessed 2 April 2015).
- AlMahjob, Jamal, A. A. (2018). The Role of Business Ethics in Improving the Quality of Job. *Performance Journal of Entrepreneurship & Organization Management*, 7(1), 1–4. DOI: 10.4172/2169-026X.1000224.
- Alexander Rüstow. (2020). https://en.wikipedia.org/wiki/Alexander_Rüstow (accessed 02 May 2020).
- Annual Economic Report. (2016). *Making Germany fit for the future – taking the opportunities of digital transformation*. German Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. www.bmwi.de/Redaktion/EN/Pressemitteilung-gen/2016/20160127-jahreswirtschaftsbericht-2016.html (accessed 1 March 2019).
- Aoyagiand, C., & Ganelli, G. (2013). *The Path to Higher Growth: Does Revamping Japan's Dual Labor Market Matter?* International Monetary Fund (IMF Working Paper Asia and Pacific Department, WP/13/202, 1. October). <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2016/12/31/The-Path-to-Higher-Growth-Does-Revamping-Japans-Dual-Labor-Market-Matter-40974> (accessed 21 March 2019).
- Andrejić, M. (26. oktobar 2015). Udo Eichlinger, generalni direktor kompanije „Siemens“ u Srbiji – Povratak na mesto uspeha. *eKapija*, dostupno na <https://www.ekapija.com/people/1272494/udo-eichlinger-generalni-direktor-kompanije-siemens-u-srbiji-povratak-na-mesto-uspeha> (pristupljeno 25. novembra 2020).
- Barry, N. (2009). The Social Market Economy. *Social Philosophy and Policy*, 10(2), 1–25. <https://doi.org/10.1017/S0265052500004118>.

- Bavel, B. V. (2019). Open societies before market economies: Historical analysis. *Socio-Economic Review*, 18(3), 795–815. doi: 10.1093/soceco/mwz007.
- Beiter, D. (2011). *Cultural differences between Germany and Japan*. Kwansei Gakuin University. http://global.kwansei.ac.jp/academics/academics_203352.html (accessed 10 March 2017).
- Bijelić, P. (2003). *Ekonomika međunarodnih odnosa*. Beograd: Prometej.
- Buhr, W. (2009). *Infrastructure of the Market Economy*. Siegen: Universität Siegen, Fakultät III, Wirtschaftswissenschaften, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsrecht, (Volkswirtschaftliche Diskussionsbeiträge, No. 132–09). http://www.uni-siegen.de/fb5/vwl/research/diskussionsbeitraege/ISSN_1869-0211 (accessed 3 March 2020).
- Burma, I. (1998). War Guilt, and the Difference Between Germany and Japan. *The New York Times*, 29. 12. 2009: 19. <http://www.nytimes.com/1998/12/29/opinion/war-guilt-and-the-difference-between-germany-and-japan.html> (accessed 5 June 2015).
- Bubanj, B. (1999). Ulazak Japana u Drugi svetski rat. *Polemos*, 2(1–2), 171–217.
- Bubnjević, S. (11. avgust 2005). Sekundarna meta, Nagasaki, *Vreme*, br. 762. <https://www.vreme.com/cms/view.php?id=424694> (pristupljeno 22. januara 2020).
- Bulatović, G. (mart 2016). Mlade treba zadržati u Srbiji. *Nova ekonomija*, 28. www.nova-ekonomija.rs/arhiva-izdanja/broj-28-mart-2016/mlade-treba-zadrzati-u-srbiji (pristupljeno 25. novembra 2020).
- Cang, D., & Janjević D. (21. oktobar 2013). Tajna uspeha nemačke privrede. *Dojče vele*. www.dw.de/tajna-uspeha-nemačke-privrede-17170947 (pristupljeno 16. decembra 2014).
- Car Naruhito: kajanje zbog uloge Japana u Drugom svetskom ratu. (15. avgust 2019). *Politika*. <http://www.politika.rs/sr/clanak/435771/Svet/Car-Naruhito-kajanje-zbog-uloge-Japana-u-Drugom-svetskom-ratu> (pristupljeno 22. januara 2020).
- Car Naruhito: Biću simbol japanske nacije (1. maj 2019). *RTS*. www.rts.rs/page/stories/sr/story/10/svet/3507095/car-naruhito-bicu-simbol-japanse-nacije.html (pristupljeno 18. aprila 2020).
- Castells, M. (2000). *Uspom umreženog društva*. Zagreb: Golden marketing.
- Containment and the Marshall Plan. (2014). *Ushistory*. www.ushistory.org/us/52c.asp (accessed 11 October 2014).
- Cunningham F. (2005). Market Economies and Market Societies. *Journal of Social Philosophy*, 36(2), 129–142.
- Danielewicz-Betz, A. (2012). Interrelation between Work Ethics and Business Ethics: A Cross-Cultural Perspective. DOI: 10.2139/ssrn.2129747.

- Danielewicz-Betz, A. (15 August 2012). Interrelation between Work Ethics and Business Ethics: A Cross-Cultural Perspective. <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2129747>.
- Davies, W. (2017). *What is „Neo“ About Neoliberalism? How to tell the difference between liberalism and something else. July 13.* <https://newrepublic.com/article/143849/neo-neoliberalism> (accessed 26 March 2019).
- Dea-Bong, K. (2009). Human Capital and Its Measurement. In: *The 3rd OECD World Forum on "Statistics, Knowledge and Policy."* Charting Progress, Building Visions, Improving Life Busan, Korea, 27–30 October. <https://www.oecd.org/site/progresskorea/44109779.pdf> (accessed 16 January 2020).
- Dešmaru, T. 2008. *Zen i borilačke veštine*. Beograd: IP Babun.
- Dieter, P. (2012). *Neoliberalism*. InterAmerican Wiki: Terms – Concepts – Critical Perspectives. www.uni-bielefeld.de/cias/wiki/n_Neoliberalism.html (accessed 21 March 2019).
- Dodge Line Recession and Liberalization of Vehicle Production and Sales. (2012). https://www.toyotaglobal.com/company/history_of_toyota/75years/text/taking_on_the_automotive_business/chapter2/section6/item6.html (accessed 8 April 2020).
- Durocher, G. (2019). *Japanophilia in the Third Reich: And the Quest for a New European Spirituality*. <https://www.unz.com/gdurocher/japanophilia-in-the-third-reich/?highlight=samurai> (accessed 8 April 2020).
- Differences in Cultural Leadership (20 November 2017). <https://sites.psu.edu/leadership/2017/11/20/differences-in-cultural-leadership/> (accessed 20 May 2020).
- Direktor Simensa Srbija: Dolazak Folksvarena bi doneo i proizvodnju i tehnologiju. (19. april 2019). <https://www.blic.rs/biznis/vesti/direktor-simens-srbija-dolazak-folksvarena-bi-doneo-i-proizvodnju-i-tehnologiju/lh4cxsp>, (pristupljeno 25. novembra 2020).
- Douglas MacArthur. (2020). https://sh.wikipedia.org/wiki/Douglas_MacArthur (accessed 8 April 2020).
- Douglas MacArthur. (2. april 2014). *Biography*. www.biography.com/political-figure/douglas-macarthur (accessed 8 April 2020).
- Dodge Line. (2020) https://en.wikipedia.org/wiki/Dodge_Line- (accessed 8 April 2020).
- Dukčević, Ivana. (2. februar 2020). Veličanstvena planina Fudži: Dok cveta japanska trešnja. B92. https://www.b92.net/putovanja/moj_put.php?yyyy=2020&mm=02&dd=29&nav_id=1660828 (pristupljeno 20. februara 2020).
- Đukić, O. (2007). Zen budizam u istočnoj tradiciji. *Književnik, časopis za književnost, umetnost i kulturu*, 151–169.

- Ebeling M. R. (16 January 2018). Liberty, Law and the Market Economy. Mises Wire, Mises Institute Mises Wire. <https://mises.org/wire/liberty-law-and-market-economy>, (accessed 3 March 2019).
- Edström, B. (2008). *Japan and the Challenge of Human Security: The Founding of a New Policy 1995–2003*. Stockholm: Institute for Security and Development Policy.
- Enyindah, C. W., Dapper, M. E, Nwiko, L. A., & Ejire, S. (2015). The Role of Human Resource Managers (Hrm) in the Institutionalization of Ethical Working Policies in Organizations: A Qualitative Analysis. *IOSR Journal of Business and Management (IOSR-JBM)*, 17(12) I (Dec): 65-67. doi: 10.9790/487X-171216567.
- EU competition. (2000). http://ec.europa.eu/competition/speeches/text/sp2000_022_en.pdf. p.1-7, 9 (accessed 20 January 2020).
- European People's Party. (2009). *The Social Market Economy in a Globalised World*. Congress Document adopted by the EPP Statutory Congress, Bonn, 9-10. www.epp.eu/files/uploads/2015/11/The_Social_Market_Economy_in_a_Globalised_World.pdf (accessed 10 April 2020).
- Fukujama, F. (12. maj 2016) Milošević je kraj vaše istorije. *Nedeljnik*, Beograd.
- Fukujama, F. (2007). *Građenje države, upravljanje i svetski poredak u dvadesetprvom veku*. Beograd: Filip Višnjić.
- Fukujama, F. (1997). *Sudar kultura : poverenje : društvene vrline i stvaranje prosperiteta*. Beograd: Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
- Fukuda, S. (2009). Leaving the parental home in post-war Japan: Demographic changes, stem-family norms and the transition to adulthood. *Demographic Research*, 20(30), 731–816. DOI: 10.4054/DemRes.2009.20.30.
- Gates M. (23 February 2016). 6 Leadership Styles Around the World to Build Effective Multinational Teams, Article and charts by Richard D. Lewis. Crossculture. <https://www.crossculture.com/6-leadership-styles-around-the-world-to-build-effective-multinational-teams/> (accessed 26 March 2019).
- Government of Japan, Cabinet Office. (21 June 2019). Basic Economic and Fiscal Management and Reform. A New Era of "Reiwa" : Challenges toward "Society 5.0", Cabinet Decision. https://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/cabinet/2019/summary_en.pdf (accessed 21 January 2020).
- Globalizam. (2020). <https://sr.wikipedia.org/sr-el/globalizam> (pristupljeno 8. aprila 2020).
- Grey, J. (1993). From post-communism to civil society: the reemergence of history and the decline of the western model. *Social Philosophy and Policy*, 110 (2):26–50, <https://doi.org/10.1017/s026505250000412kx>.
- General Mekartur o srpskoj vojsci. (26. avgust 2018). <https://oruzjeonline.com/2018/08/26/general-mekartur-o-nasoj-vojsci/> (pristupljeno 6. aprila 2020).

- German-Japan relations. (2017). https://en.wikipedia.org/wiki/German-Japan_relations (accessed 16 March 2017).
- Gde investirati. (2015). <http://www.gdeinvestirati.com/ostale-teme/sektori/industrija/8552-nemacka-hemijska-industrija-na-svetskom-vrhu-izvoz-hemijskih-proizvoda-preko-150-milijardi-evra> (pristupljeno 20. februara 2015).
- General George C. Marshall. (2019). <https://www.pbs.org/wgbh/americanexperience/features/macarthur-general-george-c-marshall/> (accessed 25 March 2019).
- German Marshall Fund of the United States of America – GMFUS. (2012) www.gmfus.org/gmf-at-forty/marshall-plan/ (pristupljeno 11. oktobra 2014).
- Hajek, F. A. (2006). Korišćenje znanja u društvu. *Ekonomski anali*, 168, 175-185.
- Hamada, K., & Kasuya, M. (1992). *The Reconstruction And Stabilization Of The Postwar Japanese Economy: Possible Lessons For Eastern Europe? : Working paper*. Economic. Center Discussion Paper No. 672. New Haven: Yale University Economic Growth Center. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/160594/1/cdp672.pdf> (accessed 13 May 2015).
- Harris, F. (10 December 2016). What is HR's role in ethics?. *HR Magazine*. <https://www.hr-magazine.co.uk/article-details/what-is-hrs-role-in-ethics-> (accessed 1 Apr 2020).
- Hasse, H. R., Schneider, H. & Weigelt, K. (eds.) (2008). *Social Market Economy: History, Principles and Implementation – From A to Z*. Paderborn: Ferdinand Schöningh.
- Harlihy, D. Political and cultural influences on the economy. (2020). <https://www.britannica.com/topic/history-of-Europe/Political-and-cultural-influences-on-the-economy#ref310440> (accessed 13 December 2020).
- Held, D., & McGrew, A. (2017). Globalization. *Oxford dictionary*, <http://www.polity.co.uk/global/globalization-oxford.asp#bridge>, (accessed 9 February 2017).
- Helling, J. (1993). *Svetski šampioni*. Novi Sad, Subotica: Prometej, Subotičke novine.
- Hor, R. (6 June 2017). German Business in Group Cambodia! The ADW (Arbeitskreis Deutsche Wirtschaft, or German Business Group in Cambodia, GBG). <http://www.adw-cambodia.org/news/86-the-social-market-economy-the-german-way-of-organizing-prosperity-social-justice-and-sustainable-economic-activity.html> (accessed 12 December 2019).
- Hozumi, T. (2013). German and Japanese labor market in the era of Globalization. *Arbeiten aus dem Forschungsinstitut für Internationale Fragen der Aichi-Universität*, 1, 88-109. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168ssoar-355176> (accessed 20 April 2020).
- Hamburg Important Base for Japanese Companies, (20 October 2010). www.hamburg-economy.de/press/2598180/6-news/ (accessed 5 May 2020).
- Hodogaya on the Tokaido. (2020). <https://www.adachi-hanga.com/ukiyo-e-en/items/hokusai041/> (accessed 18 April 2020).

- Hofstede, G. (2017). Japan Power Distance Individualism Masculinity Uncertainty Avoidance Long Term Orientation Indulgence. <https://geert-hofstede.com/japan.html>, Hofstede Gert, Japan 544695928842 (accessed 22 March 2017).
- Hofstede, G. (2017). Germany Business Etiquette, Culture, & Manners. www.cyborlink.com/besite/hofstede/germany.htm (accessed 16 March 2017).
- I.A. & J. A. (2. mart 2014). Zašto kupci vole nemačke proizvode. *Politika*. www.politika.rs/rubrike/potrosac/Zasto-kupci-vole-nemacke-proizvode.sr.html (pristupljeno 3. februara 2014).
- International Business Between Japan And Germany Management Essay. (1 January 1970). <https://www.ukessays.com/essays/management/the-industrial-relation-system-in-japan-management-essay.php> (accessed 22 March 2017).
- Ishiguro, K. (22 December 2008). Japanese Employment in Transformation, The Growing Number of Non-Regular Workers. *Electronic journal of contemporary japanese studies*, 10. www.japanesestudies.org.uk/articles/2008/Ishiguro.html (accessed 9 April 2020).
- Ivancevic, M.J. & Konopaske, R. (2013). *Human resource management*. Twelfth Edition, NY: McGraw Hill.
- Ives, A. (2015). Neoliberalism and the Concept of Governance: Renewing With an Older Liberal Tradition to Legitimate the Power of Capital. *Mémoire(s), identité(s), marginalité(s) dans le monde occidental contemporain –MIMMOC*, 14. <https://doi.org/10.4000/mimmoc.2263>.
- Iznad oblaka, „među bogovima.” (2020). www.rts.rs/page/magazine/sr/story/511/zanimljivosti/995584/dom-bogova.html, (pristupljeno 20. februara 2020)
- James, P. (2006). *Globalism, Nationalism, Tribalism: Bringing Theory Back*. London: Sage Publications
- Japan Revitalization Strategy. (2016, june 24). *Basic Concept of Japan Revitalization Strategy 2016*. https://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/hombun1_160602_en.pdf (accessed 21 December 2019).
- Jobs, unemployment and government action. (2015). *OECD Observer Roundtable 12, 14*. http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/4505/Jobs_unemployment_and_government_action.html (accessed 21 January 2015).
- Jürgen, N. (2005). *Der lange Marsch zum Neoliberalismus Vom Roten Wien zum freien Markt – Popper und Hayek im Diskurs*. German: VSA Verlag.
- Japanisches Generalkonsulat Hamburg. (2018). www.hamburg.emb-japan.go.jp (accessed 5 May 2020).
- Japan's Official Development Assistance. (2014). White Paper 2014. Japan's International Cooperation. Ministry of Foreign Affairs <https://www.mofa.go.jp/files/000118826.pdf> (accessed 7 April 2020).

- Japanska poslovna hijerarhija. (2020). <https://www.hierarchystructure.com/japanese-business-hierarchy/> (accessed 7 April 2020).
- Joseph Dodge. (2020). https://en.wikipedia.org/wiki/Joseph_Dodge (accessed 8 April 2020).
- Kay, J. (2010). *The Market Economy - Twenty-one years after the fall of the Berlin Wall*. London: The Social Market Foundation.
- Kapitulacija Japana nakon pada druge atomske bombe. (2015, kolovoz 17). <https://vojnapovijest.vecernji.hr/vojna-povijest/kapitulacija-japana-nakon-pada-druge-atomske-bombe-1019754-vojnapovijest.vecernji.hr> (pristupljeno 25. januara 2019).
- Kelechi J. E., & Agbani L. A. (2015). Human Resource Management Ethics and Professionals' Dilemmas: A Review and Research Agenda. *Human Resource Management Research*, 5(3), 47-57 doi:10.5923/j.hrmr.20150503.01.
- Kobayashi, K. (2015). *The Logic of the Market Economy and the Logic of Politics*. Research Institute of Economy, Trade and Industry RIETI. https://www.rieti.go.jp/en/columns/a01_0416.html (accessed 3 March 2020).
- Kolev, S. (2010). F. A. Hayek as an *Ordo-Liberal*. Hamburg: Hamburgisches WeltWirtschaftsinstitut (HWWI) (HWWI Research Paper 5-11). <https://www.econstor.eu/dspace/bitstream/10419/48214/1/664099874.pdf> (accessed 25 February 2015).
- Kondo, Y. (1997). *Motivacija kreativnosti i kontrola kvaliteta: japanska perspektiva*. Beograd: Evropski centar za mir i razvoj (ECPD).
- Kiyomiya, T. (2012). *Comparative Industrial Relations, The Japanese Industrial Relations*. Michigan State University, http://www.seinan-gu.ac.jp/~kiyomiya/papers/japanese_JR.htm (accessed 12 February 2015).
- Koyama, M., Moriguchi, C., & Sng, T. H. (2018). Geopolitics and Asia's little divergence: State building in China and Japan after 1850. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 155(C), 178-204. DOI: 10.1016/j.jebo.2018.08.021.
- Krugman, P. (8 August 2020). Learn About Market Economy: Definition, Advantages, and Disadvantages of a Market Economy. MasterClass. www.masterclass.com/articles/learn-about-market-economy#want-to-learn-more-about-economics-and-business (accessed 25 Aug 2020).
- Kudō, A. (2001). Steven J. Ericson: Reviewed: Japanese-German Business Relations: Cooperation and Rivalry in the Inter-War Period. Review by: *Social Science Japan Journal*, 4, (1 Apr), 119-121. <http://www.jstor.org/stable/30209659>. (accessed 15 February 2015).
- Kunnas, J. (2016). Human capital in Britain, 1760-2009. *Scandinavian Economic History Review*, 64(3), 219-242. <https://doi.org/10.1080/03585522.2016.1208625>.

- Kenton, W. (2020). Neoliberalism. www.investopedia.com/terms/n/neoliberalism.asp (accessed 21 March 2020).
- Kraj Drugog svetskog rata u Nemačkoj. (7. maj 2015). www.dw.com/sr/kraj-drugog-svetskog-rata-u-nemackoj/a-18426942 (pristupljeno 23. januara 2019).
- Kacuška Hokusaj. (2020). https://sr.wikipedia.org/sr-es/Kacuška_Hokusaj (4. april 2020).
- Lakićević, D., Stojanović, B. & Vujačić, I. (2007). *Teoretičari liberalizma*. Beograd: Službeni glasnik.
- Lomiler, M & Ivanović, I. (4. novembar 2011). Kako nemačka privreda opstaje, a druge ne? *Politika*. www.dw.de/kako-nemacka-privreda-opstaje-a-druge-ne/a-15510117 (pristupljeno 11. oktobra 2014).
- Makoto T. (2001). The economic reconstruction plan of Alfred Müller-Armack: What is the Social Market Economy? In Yuichi Shionoya (ed.). *The German Historical School: The Historical and Ethical Approach to Economics*, (Chapter 13, 202–216). London: Routledge.
- Maksimović, M., & Petrović, P. (2017). Globalizacija i liberalizacija – stari pojmovi u novom vremenu. U V. Vukotić, D. Šuković, M. Rašević, Z. Lutovac, V. Goati (ur.), *Globalizacija i institucionalizam* (str. 210-219). Beograd: Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja.
- Maksimovic, M. (2017). Human resources trends and challenges. In *Challenges of Contemporary Society II: Proceedings from the International conference* (str. 207-220). Skoplje: "Ss. Cyril and Methodius" University in Skopje, Institute for sociological, political and juridical research.
- Maksimović, M. (2014). *Filozofija rada i upravljanja u Japanu*. Beograd: Institut društvenih nauka.
- Maksimović, M. (2009). Nezaposlenost i globalna kriza. U V. Vukotić, D. Šuković, S. Maksimović, V. Goati (ur.), *Kriza i globalizacija* (str. 244-255). Beograd: Institut društvenih nauka, Centar za ekonomska istraživanja.
- Maksimović, M. (2004). *Upravljanje ljudskim resursima u međunarodnom poslovanju*. Beograd: IEN.
- Maksimović, T. M. (2003). *Upravljanje ljudskim resursima u međunarodnom poslovanju i marketingu*. Doktorska disertacija, Beograd: Ekonomski fakultet. doi: 10.2298/BG20031212MAKSIMOVIC.
- Marshall Plan 1948. (2020). *Office of the historian*. www.historu.state.gov/milestones/1945-1952/marshall-plan (accessed 8 April 2020).
- Marshall plan. (2014). www.britannica.com/Ebchecked/topic/366654/Marshall-Plan (accessed 11 October 2014).

- Marshall, C. G., The Marshall Plan Speech. www.marshallfoundation.org/marshall/the-marshall-plan/marshall-plan-speech/ (accessed 25 March 2019).
- Matthew Ridgway. (2020) https://en.wikipedia.org/wiki/Matthew_Ridgway (accessed 8 April 2020).
- Market economy. (2020). *Cambridge Dictionary*. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/market-economy> (accessed 3 March 2020).
- Market economy. (2020a). www.oxfordreference.com/view/10.1093/oi/authority.20110803100135509 (accessed 3 March 2020).
- McMaken, R. (2016). What's the Difference Between Liberalism and „Neoliberalism“?. *Misses Wire*, Misses Institute Australian Economics Freedom and Peace. www.misses.org/wire/whats-difference-between-liberalism-and-neoliberalism (accessed 21 March 2019).
- Meijer, G. (2007). Value and exchange in economic theorizing: The contribution of the Freiburg School. *The Review of Austrian Economics*, 20, 171–185. <https://doi.org/10.1007/s11138-007-0019-z>.
- Meijer, G. (1987). The History of Neo Liberalism: Affinity to Some Developments in Economics in Germany. *International Journal of Social Economics*, 14 (7/8/9), 142–155. <https://doi.org/10.1108/eb014077>.
- Mertens, A. (27 January 2016). *2016 Annual Economic Report: "Making Germany fit for the future – taking the opportunities of digital transformation."* Federal Ministry for Economic Affairs and Energy. www.bmwi.de/Redaktion/EN/Pressemitteilungen/2016/20160127-jahreswirtschaftsbericht-2016.html (accessed 5 December 2019).
- Megumi, S., Menkhoff, L., & Beckmann, D. (2005). *Behavioural biases of institutional investors under pressure from customers: Japan and Germany vs the US*. Tokyo: Institute of Finance, Waseda University (Working Paper WIF-05-000). <https://www.waseda.jp/fcom/wbf/assets/uploads/2017/06/wnif05-006.pdf> (accessed 19 December 2016).
- Meščerjakov, A. (2011). *Planina Fuđi, između neba i zemlje*. Beograd: Logos, Kokoro.
- Michaelson, C., Pratt, M. G., Grant, M. A., & Dunn, P. C. (2014). Meaningful Work: Connecting Business Ethics and Organization Studies. *Journal of Business Ethics*, 121(1), 77–90. doi: 10.1007/s10551-013-1675-5 013-1675-5.
- Miler, P. E. (12. avgust 2005). Baj baj Bizmark. *Katalaksija: internet magazin za liberalnu Srbiju*. <http://katalaksija.com/2005/08/12/baj-baj-bizmark/> (pristupljeno 21. avgusta 2020).
- Miint, H., & Kruger O. A. (2011). Economic development. *Britannica*. <https://www.britannica.com/topic/economic-development> (accessed 12 December 2016).

- Misiura, G., & Rozkwitalska, M. (2019). Institutions, trust and the high level of innovativeness in the Scandinavian countries. *WSB Journal of Business and Finance*, 53(1), 44–54. doi: 10.2478/wsbjbf-2019-0005.
- Miyazaki, S. (2006). Globalisation and Regional Integration along the Western Pacific Rim in the 20th Century. In R. Hjerpe, Y. Kaukiainen (Ed.), *XIV International Economic History Congress*, Helsinki Session 31. <https://www.cnr.it/it/eventi/allegato/8672> (accessed 19 August 2019).
- Morck, R., & Yeung, B. (2017). *East Asian Financial And Economic Development*. Cambridge: National bureau of economic research, NBER Working Paper 23845. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w23845/w23845.pdf (accessed 19 December 2019).
- Müller, J. W. (2014). The Place of Liberal thought and Practice in Post-War European Politics. In H. Schulz-Forberg & N. Olsen (Ed.), *Re-Inventing Western Civilisation: Transnational Reconstructions of Liberalism in Europe in the Twentieth Century*. (pp. XV-XXIV). Newcastle: Cambridge Scholars Publishing, Cambridge University Press.
- Musulin, I. (3. maj 2013). Život kao trešnjin cvet. *RTS*. <http://www.rts.rs/page/stories/sr/story/10/svet/1316552/zivot-kao-tresnjin-cvet.html> (pristupljeno 10. oktobra 2019)
- Nakayama, I. (1972–73). Industrialization and Democratisation of Japan. In *Collected Works of Ichiro Nakayama*. vol. 15, Kodansha, (pp. 21–22).
- Naoshi Y. (2001). Walter Eucken and Wilhelm Röpke A Reappraisal of Their Economic Thought and the Policy of Ordoliberalism. In Yuichi Shionoya (Ed.), *The German Historical School: The historical and ethical approach to economics*, (pp. 188–201). London: Routledge.
- Naoyuki, Y.Y., & Taghizadeh-Hesary, F. (2015). *Japan's Lost Decade: Lessons for Other Economies*. Tokyo: Asian Development Bank Institute (ADB Working Paper No.521). <http://www.adbi.org/working-paper/2015/04/08/6590.japan.lost-decade.economies/> (accessed 9 April 2020).
- Nemačka socijalna tržišna privreda: osnovne ideje, principi i koncepti*. (2012). Beograd: Fondacija Konrad Adenauer.
- Nilsson-Wright, J. (Ed.) (2019). *The UK and Japan : Forging a Global and Proactive Partnership*. London: Chatham House, The Royal Institute of International Affairs, 30–44 (Charity Registration No. 208223).
- Nishizawa, T. (2001). Lujo Brentano, Alfred Marshall, and Tokuzo Fukuda: the reception and transformation of the German Historical School in Japan, In: *The German Historical School: The historical and ethical approach to economics*. Ed Y. Shionoya, London: Hitotsubashi University Routledge, pp.155–172.

- Noe, A. R., Hollenbeck, R.J., Gerhart, B., & Wright, M. P. (2006). *Menadžment ljudskih potencijala* (3. izd.). Zagreb: Mate.
- Nölke, A. (2018). Dependent versus state-permeated capitalism: two basic options for emerging markets. *International Journal of Management and Economics*, 54(4), 269–282. <https://doi.org/10.2478/ijme-2018-0026>.
- Nort, C. D. (2004). Uspom zapadnog sveta. *Ekonomski anali*, 161, 215–233.
- North, C. D. (1999). *Understanding the Process of Economic Change*. London: Institute of Economic Affairs for The Wincott Fondation, (pp.1–27). doi: 10.22004/ag.econ.295452.
- North, C. D. (1997). *The Process of Economic Change*. New York: World Institute for Development Economics Research, The United Nations University UNU-WIDER, (WIDER Research Papers No. 128).
- North C. D. (1993). *Prize Lecture*. Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 9. NobelPrize.org. Nobel Media. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/1993/north/lecture/> (accessed 13 January 2020).
- North, C. D. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, C. D. (1988). Ideology and Political/Economic Institutions. *Cato Journal*, vol. 8(1), 15–28, Spring/Su.
- Novaković, N. & Maksimović, M. (2019). *Labor Market and Women's Labor Force in Developed Countries of Europe: Case of Switzerland and Germany*. In: Contemporary Issues and Perspectives on Gender Research. Series Edited volumes . Institute of Social Sciences, Belgrade, pp. 36-53. ISBN 978-86-7093-226-5.
- Novakovic, N & Maksimovic, M. (2019a). Social Development, Traditional Religion Movements and Migrants in Europe. In Traditional and Non-Traditional Religiosie (A Thematic Collection of Papers of International Significance (Ed. M. Blagjevic, Ph.D., D. Todorovic, Ph.D.). Belgrade: Institute of Social Sciences, NiS: Yugoslav Association for the Scientific Study of Religion, JUNIR, 2019, pp. 184-205. ISBN 978-86-7093-227-2 (ISS) ISBN 978-86-86957-21-4 (JUNIR).
- Na današnji dan 9. maj. (2015 maj 9). Nacistička Nemačka kapitulirala u Drugom svetskom ratu. <https://www.nationalgeographic.rs/vesti/5862-na-danasnji-dan-9-maj-nacisticka-nemacka-kapitulirala-u-drugom-svetskom-ratu.html>, (pristupljeno 22. januara 2020).
- Odak, D. (11. kolovoz 2017). Podnijeti nepodnošljivo: kapitulacija Japana 1945.: Trodijelni feljton o kapitulaciji Japana, *Hrvatski povjesni portal* (1/3). <http://povijest.net/2018/?p=1713> (pristupljeno 22. januara 2020).

- Odak, D. (11. kolovoz 2017a). Podnijeti nepodnošljivo: kapitulacija Japana 1945.: Trodijelni feljton o kapitulaciji Japana, *Hrvatski povjesni portal* (2/3). <http://povijest.net/2018/?p=1713> (pristupljeno 22. januara 2020).
- Oruč, I., & Tonus, Z. (2011). Business Ethics Application in Business and the Role of HRM. *International Journal of Business and Management Studies*, 3(2), 87–95.
- Osamu Y. (2001). The impact of German economic thought on Japanese economists before World War II. In Y. Shionoya (Ed.), *The German Historical School: The Historical and Ethical Approach to Economics* (40–52). London: Routledge.
- Otsubo, T. S. (2007). *Post-war Development of the Japanese Economy: Development, Japanese/Asian Style*. [https://www.gsid.nagoyau.ac.jp/sotsubo/Postwar_Development_of_the_Japanese_Economy\(Otsubo_NagoyaU\).pdf](https://www.gsid.nagoyau.ac.jp/sotsubo/Postwar_Development_of_the_Japanese_Economy(Otsubo_NagoyaU).pdf) (pristupljeno 15. marta 2020).
- Oktoberfest. (2020). <https://sr.wikipedia.org/sr-ec/octoberfest> (accessed 25 May 2020).
- Oktoberfest. (2020a). <https://www.oktoberfest.de/en> (accessed 25 May 2020).
- „Oktoberfest“ – osam miliona litara piva za šest miliona posetilaca. (6. oktobar 2019). RTS. www.rts.rs/page/magazine/sr/story/511/zanimljivosti/3687069/oktoberfest-osam-miliona-litara-piva-za-sest-miliona-posetilaca.html (pristupljeno 25. maja 2020).
- Oktoberfest za početnike. (25. septembar 2014). www.kurir.rs/planeta/1571733/oktoberfest-za-pocetnike-sve-sto-niste-znali-a-niste-imali-koga-da-pitate (pristupljeno 25. maja 2020).
- Ondruskova, I., Vagener, F. (7. maja 2015). Kraj Drugog svetskog rata u Nemačkoj. *Deutsche Welle*. <https://www.dw.com/sr/kraj-drugog-svetskog-rata-u-nema%C4%8Dkoj/a-18426942> (pristupljeno 7. maja 2015).
- Pajin, D. (1989). *Zen*. Gornji Milanovac: Dečje novine.
- Palomino, P. R., & Martinez, R. (2011). Human Resource Management and Ethical Behaviour: Exploring the Role of Training in the Spanish Banking Industry. *Ramon Llull Journal of Applied Ethics*, 2, 69-88.
- Pečujlić, M. (2002). *Globalizacija, dva lika sveta*. Beograd: Gutenbergova galaksija.
- Phelan, S., & Dawes, S. (2018). Liberalism and Neoliberalism. *Oxford Research Encyclopedia of Communication*. <http://oxforde.com/communication/view/10.1093/acrefore/978019228613-e-176> (accessed 21 March 2019).
- Prljević, M. (ured.) (2012). *Nova ekonomska diplomatija: mogućnosti i izazovi*. Beograd: Asocijacija nevladinih organizacija Jugoistočne Evrope - CIVIS.
- Pudelko, M., & Harzing, A. W. (2007). *HRM practices in subsidiaries of US, Japanese and German MNCs: Country-of-origin, localization or dominance effect?*. Melbourne: University of Melbourne, Department of Management, Faculty of Economics & Commerce Corpus ID: 6083807.

- Pudelko, M. (2006). A comparison of HRM systems in the USA, Japan and Germany in their socio-economic context. *Human resources Management Journal*, <https://doi.org/10.1111/j.1748-8583.2006.00009.x>.
- Protestant ethic. (2020). <https://www.britannica.com/topic/Protestant-ethic> (accessed 13 December 2020).
- Raymond K. V. N., & Melinsky, K., Buff, C., Seifert, C. F. (2010). Work Ethic: Do New Employees Mean New Work Values? *Journal of Managerial Issues*, 22 (1), 10-34.
- Rakita, B. (2005). *Međunarodni marketing*. Beograd: Ekonomski fakultet.
- Richardson, B. M. (1993). *The Political Economy of Japan: Working Paper n. 81*. Barcelona. https://www.icps.cat/archivos/WorkingPapers/WP_I_81.pdf?noga=1 (accessed 29 January 2020).
- Richardson, B. G. (1995). The Theory of the Market Economy. *Revue économique*, 46(6), 1487–1496.
- Ritgerotil, B. A., & Kristjandattir, M. E. (2010). *Japan's Lost Decade: Lessons for Iceland*. Sigillium Universitstis Islandiae. <http://hdl.handle.net/1946/5076>.
- Rokhman, W. (2010). The Effect of Islamic Work Ethics on Work Outcomes. *EJBO Electronic Journal of Business Ethics and Organization Studies*, 15(1) 21-27. http://ejbo.jyu.fi/pdf/ejbo_vol15_no1_pages_21-27.pdf (accessed 20 January 2020).
- Rudlin, P. (2014). 4 differences between Japanese and German approaches to work, communication and customer service. *Japan intercultural consulting*. <https://japanintercultural.com/<about-us/news/4-differences-between-japanese-and-german-approaches-to-work-communication-and-customer-service/> (accessed 20 January 2020).
- Saifert, H. (2010). *Atypical Employment in Japan and Germany*. <https://www.jil.go.jp/profile/documents/Seifert.pdf> (accessed 20 May 2020).
- Saito, J. (2016). *Japan's Economy and Policy in a Global Context: Postwar Experience and Prospects for the 21st Century*. Washington: Center for strategic and international studies – CSIS. https://csis-website-prod.s3.amazonaws.com/s3fs-public/160401_Japan_Economy_Policy_Global_Context.pdf (accessed 21 March 2019).
- Samjuelson, A. P., & Nordhaus D. V. (2005). *Ekonomija*. (18. izd.). Zagreb: Mate.
- Sadahiro, A. (1991). *The Japanese Economy during the Era of High Economic Growth Retrospect and Evaluation*. Tokyo: Department of Research Cooperation, Economic Research Institute, Economic Planning Agency, (Working Paper No. 4).
- Schröppel, C., & Nakajima, M. (2003). The Changing Interpretation of The Flying Geese Model Of Economic Development. *Japanstudien*, 14(1), 203–231. <https://doi.org/10.1080/09386491.2003.11826895>.

- Schulz, M. (2016). *The Future of Structural Reforms in Japan and Germany*. <http://www.fujitsu.com/jp/group/fri/en/column/message/2016/2016-03-23.html> (accessed 5 June 2019).
- Schulz-Forberg, H., & Olsen, N. (Eds.) (2014). *Re-Inventing Western Civilisation: Transnational Reconstructions of Liberalism in Europe in the Twentieth Century*. Newcastle: Cambridge Scholars Press.
- Scott, R. B. (2006). *The Political Economy of Capitalism*. Harvard Business School (Working Paper, No.07-037). <https://www.hbs.edu/faculty/publication%20files/07-037.pdf> (accessed 7 March 2020).
- Shinichi, I. (2016). *Japan i Azija, privredni razvoj i izgradnja nacija*. Beograd: Evropski centar za mir i razvoj (ECPD).
- Shionoya, Y. (2001a). Rational reconstruction of the German Historical School: an overview. In: *The German Historical School: The historical and ethical approach to economics*. Ed Y. Shionoy, London: Hitotsubashi University Routledge, pp. 7–18.
- Shionoya, Y. (2001b). Joseph Schumpeter on the relationship between economics and sociology from the perspective of doctrinal history. In: *The German Historical School: The historical and ethical approach to economics*. Ed Y. Shionoy, London: Hitotsubashi University Routledge, pp. 138–154.
- Suzuki, D. T. (1998). *Uvod u zen budizam*. Zagreb: Quantum.
- Suzuki, D. T. (1973). *Zen and Japanese Culture*. Princeton: Princeton University Press.
- Stiglitz, E. J. (2002). Employment, social justice and societal well-being. *International Labour Review*, 141 (1–2), Geneve: International Labour Organization.
- Stiglic, E. Dž. (2002). *Protivrečnosti globalizacije*. Beograd: SBM.
- Sumiya, K. (2001). Max Weber and the critical succession of the German Historical School. In Y. Shionoya (Ed.), *The German Historical School: The Historical and Ethical Approach to Economics* (pp. 120–137.) London: Routledge.
- Stock, R. (2011). European Network for Education and Training (EUNET), REPERES – module n° 7 – explanatory notes – Social market economy – EN, 2(6). <http://www.centre-robert-schuman.org/userfiles/files/reperes-module-7-0-explanatorynotes-Socialmarketeconomyen.pdf> (accessed 5 June 2019).
- Scott S. S. (2012). Gen. Matthew Ridgway Turned The Korean War's Tide. <https://www.investors.com/news/management/leaders-and-success/matthew-ridgway-turned-the-tide-in-the-korean-war/> (accessed 8 April 2020).
- Sekundarna meta, Nagasaki. (11. avgust 2005). www.vreme.com/cms/view.php?id=424694, (pristupljeno 22. januara 2020).
- Smith, N. (2019). Neoliberalism, political and social science. *Britannica*. <https://www.britannica.com/topic/neoliberalism> (pristupljeno 12. aprila 2019). (18 June

- 2018). www.deutchland.de/en/topic/business/social-market-economy-in-germany-growth-and-prosperity (accessed 26 Mar 2019).
- Socijalna tržišna privreda. (6 jun 2008). Autor, Zoran Arbutina, www.dw.de/kapitalizam-s-ljudskim-licem-socijalna-trzisna-privreda-3412213 (pristupljeno 14. oktobra 2014).
- Sve o novom japanskom caru Naruhitu: Njegova žena se strašno razlikuje od svih prethodnih carica. (4. maj 2019). Telegraf. www.telegraf.rs/vesti/svet/3057150-sve-o-novom-japanskom-caru-naruhitu-njegova-zena-se-strašno-razlikuje-od-svih-prethodnih-carica-foto-video (pristupljeno 18. aprila 2020).
- Sve što želite da znate o sakuri. (1. april 2013). <https://tokyorama.wordpress.com/2013/04/01/sve-sto-zelite-da-znate-o-sakuri> (pristupljeno 1. januara 2017).
- Šimoković, 2020; Fujiyama – sveta planina Japana, *Nova akropola*. <https://nova-akropola.com/kulture-i-civilizacije/religije-i-kultovi/fujiyama-sveta-planina-japana/> (pristupljeno 4. aprila 2020).
- Tadashi, H. (2004). The Changing Labor Market, Industrial Relations and Labor Policy. *Japan Labour Review*, 1(1), 4-16.
- Tamura, S. (2001). Gustav von Schmoller and Werner Sombart: A contrast in the historical-ethical method and social policy. In Y. Shionoya, (Ed.), *The German Historical School: The historical and ethical approach to economics*, (105-119). London: Routledge.
- Thomas, M. (2011). *Cultural differences in daily business life between Germans and Japanese people*. <http://www.scribd.com/doc/87253272/Cultural-differences-in-daily-business-life-between-Germans-and-Japanese-people> (accessed 20 Apr 2020).
- Toyota Srbija u novoj godini. (26. decembar 2017). <http://www.netauto.rs/srpski/news/article/toyota-srbija-u-novoj-godini> (pristupljeno 20. oktobra 2019).
- Toraldo, M., & Toraldo, D. (2020). Post-Human or Neo-Vitruvian? The Contemporary Neo-Humanist Revolution. *Open Journal of Philosophy*, 10, 3644. doi: 10.4236/ojpp.2020.101004.
- The Marshall Plan. (9 March 2017). <https://www.archives.gov/exhibits/featured-documents/marshall-plan> (accessed 29 March 2019).
- The "Marshall Plan" speech at Harvard University, 5 June 1947. *OECD*. www.oecd.org/general/themarshallplanspeechatharvarduniversity5june1947.htm (accessed 10 December 2015).
- The History of the Oktoberfest. (2020). www.muenchen.de/int/en/events/oktoberfest/history.html (accessed 25 May 2020).

- The Oktoberfest has been cancelled : Reactions from grief to hope. (22 April 2020). www.oktoberfest.de/en/magazine/oktoberfest-news/2020/no-oktober-fest-2020-the-reactions (accessed 25 May 2020).
- The Social Market Economy. (2014). www.bmwi.de/Topics/Economy/social-market-economy.html (accessed 14 October 2014).
- The Social Market Economy. (2016). *'Prosperity for all'. A thriving economy combined with a social rebalancing scheme.* www.bmwi.de/Redaktion/EN/Dossier/the/-social-market-economy.html (accessed 26 March 2019).
- The Social Market Economy in a Globalised World. (25 February 2014) www.oecdinsights.org/2914/02/25/the-social-market-economy-in-a-globalised-world (accessed 14 October 2014).
- Van Ness, R., Melinsky, K., Buff, C., & Seifert, C. (2010). Work Ethic: Do New Employees Mean New Work Values? *Journal of Managerial Issues*, 22(1), 10–34. <http://www.jstor.org/stable/25822513>.
- Vogt, M. (2012). Soziale Marktwirtschaft auf dem Prüfstand. Anthropologische Grundlagen, gerechtigkeits-theoretische Systematik, europäische Weiterentwicklungen. In P. Schallenberg & P. Mazurkiewicz (Hg.), *Soziale Marktwirtschaft in der europäischen Union* (pp. 77-101). Paderborn: Schöningh.
- Vremeplov: Kapitulacija Japana i kraj Drugog svetskog rata. (2 septembar. 2011). RTV. www.rtv.rs/sk/drustvo/vremeplov/vremeplov-kapitulacija-japana-i-kraj-drugog-svetskog-rata_271057.html (pristupljeno 25. januara 2019).
- Wallis, J. (27 November 2015). *Structure and change in economic history: The ideas of Douglass North.* VOXEU. <https://voxeu.org/article/ideas-douglass-north> (accessed 13 January 2021).
- Work Ethic. (2020). <https://www.merriam-webster.com/dictionary/work/ethic> (accessed 13 December 2020).
- Work Ethic. (2012). <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/work-ethic> (accessed 3 March 2012).
- Wrobel, R. M. (2012). The social market economy as a model for sustainable growth in developing and emerging countries. *Economic and Environmental Studies*, 12(1), 47–63.
- Yagi, K. (2004). Japanese Theory of Industrialization/Modernization: Between Liberalism and Developmentalism. W. Pascha (ed.), *Systemic change in the Japanese and German economies : convergence and differentiation as a dual challenge* (pp. 32-50). London: Routledge.
- Yorihiko Kojima, Chairman of the Board, Mitsubishi Corporation. (2012). <http://future-of-asia.nikkei.jp/asia2012/eng/speaker05.html> (accessed 9 April 2020).

- Yorihiko Kojima. (2020). *World Economic Forum*. <https://www.weforum.org/people/yorihiko-kojima> (accessed 9 April 2020).
- Ujimoto K.V. (2000) The aging of Japanese society: human resource management in transition. In: Bowles P., Woods L.T. (eds.) *Japan after the Economic Miracle*. Social Indicators Research Series, vol 3. Springer, Dordrecht. https://doi.org/10.1007/978-94-011-4277-9_10.
- Ukijo-e, otisak na drvenoj ploči iz Priče o Genđiju: „Ispod trešnjinog cveta” (花宴 / Hana no En), umetnika Utagava Kunisade (1852). (1 april 2013). Izvor: <https://tokyo-rama.wordpress.com/2013/04/01/sve-sto-zelite-da-znate-o-sakura-%E6%A1%9C/> (pristupljeno 1. januara 2018).
- Udo Ajhlinger, generalni direktor Siemens-a u Srbiji: SIEMENS - Simbol inovacija. (2019). *Profit magazin*, 121. http://www.profitmagazin.com/izdanja/broj_121.1210.html (pristupljeno 25. novembra 2020).
- US History. (2014). www.ushistory.org/us/52c.asp (accessed 11 October 2014).
- U srcu trešnjinog cveta. (15 avgust 2012). *Sensa*. <http://www.lovesensa.rs/print/clanci/korak-dalje/u-srcu-tresnjnog-cveta> (pristupljeno 20. marta 2020).
- Zhang, J., & Zhao, N. (2011). *Research on the Market Economy Model*. International Conference on Economics, Trade and Development, IPEDR, vol. 7 (2011) IACSIT Press, Singapore. <http://www.ipedr.com/vol7/23-D10017.pdf>.
- Zweig, K. 1980. *The Origins of the German Social Market Economy – The Leading Ideas and their Intellectual Roots*. London and Virginia: Adam Smith Institute.
- Život kao trešnjin cvet. (3. maj 2013). <http://www.rts.rs/page/stories/sr/story/10/svet/1316552/zivot-kao-tresnjin-cvet.html> (pristupljeno 10. oktobra 2019).
- 70 years of social market economy (18 jun 2018). www.deutchland.de/en/topic/business/social-market-economy-in-germany-growth-and-prosperity (accessed 26 March 2019).
- Зен приче и изреке. (2011). Превео и приредио Драган Миленковић, Београд: СЈД „Београд-Токио.” (Из збирке „Шасјеки шју” (Збирка камења и песка), коју је у XIII веку сачинио свештеник Муђу.
- Зибург, Ф. (1943). *Челични цвет: путовање у Јапан*. Београд: Југоисток.
- Џорџ Маршал (генерал). (2020). [https://sr.wikipedia.org/sr-sr-el/Džorž_Maršal_\(general\)](https://sr.wikipedia.org/sr-sr-el/Džorž_Maršal_(general)) (accessed 08 April 2020).
- www.fnf-europe.org/2013/03/27/g-social-market-economy-a-succassful-model-based-on-principles-and-embedded-adaptet-on-mechanismis (accessed 20 October 2014).
- www.tandfoline.com/loi/rse20?open-and-embedded-adaptet:on-mechanismis (accessed 14 October 2014).

Summary

MARKET ECONOMY AND BUSINESS CULTURE: GERMANY AND JAPAN

The scientific monograph "Market Economy and Business Culture: Germany and Japan" is a synthesis of research about the similarities between Germany and Japan, their business behaviour, business culture and ethics, the beginnings of their industrial development, ways of postwar reconstruction which targeted the reduction of social inequalities and differences, and ensuring the population well-being.

In the introductory part, it is mentioned that in Japan, from the Meiji Revolution of 1868 until today, political, economic and social changes have led to the building of a stable industrial society. Since its unification in 1871, Germany has worked intensively on the country's industrial development. Historically, these two countries have had similar post-war development. Today, the market economy in a globalized world, a world where economic liberalization is pronounced, includes work ethic as part of business culture and human resource management.

In the central part of the monograph, the reader is informed about the economic and social models of Germany and Japan, their theorists, as well as similarities between those two models. The national factors are important for understanding German and Japanese business ethics and work philosophy. The production relations themselves are based on the national culture, traditions and customs. Both countries have a market-based economy but also economic models that, have a strong social component. Such a model is generally known in the literature as the "third way", so it is neither "laissez-faire" capitalism, nor a communist-planned economy. The prominent theorists of the model German social market economy were Friedrich August von Hayek, Walter Eucken, Alfred Müller-Armack, Wilhelm Röpke and Alexander Rüstow. The leading theorists of the Japanese market economy model were Fukuzawa Ikichi, Tokuzo Fukuda, Takata Yasuma, Arisawa Hiromi, Nakayama Ichiro, Tohata Seichi and Akamatsu Kaname. Economic science manages to follow the complex relations in the economy, to harmonize them with globalization and liberalization. Globalization is a very old phenomenon, but in its latest phases at the beginning of the 21st century.

ry, it has become intense, accelerated, and as such had led to the increased interdependence in the world. On the one hand, the chances of productive exchange have increased for developed countries, and on the other hand, the less developed ones have remained on the periphery of events with an increased percentage of poverty and population not included in the economic development. Furthermore, liberalization, which mainly refers to economic liberalization, has not led to the expected efficiency for all employees. On the contrary, it has created groups of disenfranchised workers, disenfranchised unions and the exploitation of natural resources without any environmental sustainability. It is in this economic nightmare that many countries study and follow the path of the German social market economy and the path of the Japanese economic model in which governments have control over social events.

In the last part of the book, the author highlights the similarities between Germany and Japan in terms of the labour market, large companies, networking, the role of banks in business, employee-management relations, socialization, small differences in wages, teamwork, collectivism, commitment to work and commitment to the organization, as well as industrial development based on engineering and punctuality and discipline. In the language of Nobel laureate Douglas North, thanks to changes in formal and even more in informal institutions, these two countries have developed their economies and have become the leading industrial powers in the world.

The final part of this monograph describes, in the form of an appendix, some cultural characteristics of Germany and Japan, such as Oktoberfest, Mount Fuji and Sakura (cherry blossom). In the end, the CV and Interview of Mr Robert Lukic, General Manager of Toyota Serbia, as well as the CV of Mr Udo Eidhlinger, General Manager of Siemens Serbia, are given.

Marijana Maksimovic, PhD

CIP - Каталогизacija у публикацији
Народна библиотека Србије, Београд

330.342.172(430)

330.342.172(520)

174:658.3(430)

174:658.3(520)

МАКСИМОВИЋ, Маријана, 1969-

Tržišna ekonomija i poslovna kultura : Nemačka i Japan /
Marijana Maksimović. - Beograd : Institut društvenih nauka, 2021
(Beograd : Razvojno istraživački centar Grafičkog inženjerstva
Tehnološko-metalurškog fakulteta). - 325 str. : ilustr. ; 21 cm

Tiraž 150. - Napomene i bibliografske reference uz tekst. -
Bibliografija: str. 305-321. - Summary: Market economy and
business culture: Germany and Japan.

ISBN 978-86-7093-246-3

а) Тржишна привреда -- Немачка б) Тржишна привреда --
Јапан в) Пословна култура -- Немачка г) Пословна култура --
Јапан

COBISS.SR-ID 46116361

Lektura: Aleksandar Arsenijević | Grafičko oblikovanje: Milorad Mitić | Tiraž:
150 primeraka | Štampa: Razvojno istraživački centar Grafičkog inženjerstva
Tehnološko-metalurškog fakulteta
