

МЕЂУНАРОДНИ ЧАСОПИС
ЗА ЕКОНОМСКУ ТЕОРИЈУ И ПРАКСУ И ДРУШТВЕНА ПИТАЊА



ЕКОНОМИКА

Часопис излази четири пута годишње

Година LVII, IV-VI 2011, број 2

ИЗДАВАЧ: Друштво економиста "Економика" Ниш

СУИЗДАВАЧИ: Економски факултет у Приштини, Факултет за услужни бизнис - Сремска Каменица, Институт за економику пољопривреде - Београд, Факултет за индустријски менаџмент - Крушевац, Факултет за образовање дипломираних правника и дипломираних економиста за руководеће кадрове - Нови Сад, Факултет за трговину и банкарство, Универзитет Алфа - Београд, Савез економиста Србије - Друштво економиста Ниш, Друштво рачуновођа и ревизора Ниш, Друштво за маркетинг региона Ниш.

ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК:

Проф. др Драгољуб Симоновић

ПОМОЋНИЦИ ГЛАВНОГ И ОДГОВОРНОГ УРЕДНИКА

Мр Зоран Симоновић (економија)

Др Александар Ђурић (право)

УРЕДНИШТВО:

Проф. др Снежана Ђекић

Економски факултет - Ниш

Проф. др Славомир Милетић

Економски факултет - Приштина

Др Александар Андрејевић

Факултет за услужни бизнис - Сремска

Каменица

Др Милијанка Ратковић

Факултет за трговину и банкарство,

Универзитет Алфа - Београд

Проф. др Драго Цвијановић

Институт за економику пољопривреде -

Београд

Проф. др Драган Момировић

Факултет за индустријски менаџмент -

Крушевац

Проф. др Живота Радосављевић

Факултет за образовање дипломираних

правника и дипломираних економиста за

руководеће кадрове - Нови Сад

РЕДАКЦИЈСКИ КОЛЕГИЈУМ

Академик Зоран Лакић, Подгорица

Др Слободан Видаковић, Сремска Каменица

Др Геза Де Си Тарис, Лугано (Швајцарска)

Др Јован Давидовић (Румунија)

Др Јуриј Књазев, Москва (Русија)

Др Биљана Предић, Ниш

Др Слободан Марковски, Скопје (Р. Македонија)

Др Ана Јовановић, Београд

Академик Станислав Сергијович Јанецко, Кијев (Украјина)

Др Радмило Тодосијевић, Суботица

Др Ливију Думитраску (Румунија)

Др Срећко Милачић, Приштина

Др Бранислав Ђорђевић, Ниш

Др Иван Чарота, Минск (Белорусија)

Др Милица Вујичић, Нови Пазар

Др Драгутин Шипка, Бања Лука (Р. Српска)

ИЗДАВАЧКИ САВЕТ

Др Бобан Стојановић, Ниш

Др Слободан Цветановић, Ниш

Др Душан Здравковић, Ниш

Др Боривоје Прокоповић, Лесковац

Мр Бранислав Јованчић, Ниш

Др Љубиша Митровић, Ниш

Др Христивоје Пејчић, Приштина

Др Живорад Глигоријевић, Ниш

Др Софија Лихова, Кијев (Украјина)

Др Јонел Субић, Београд

Др Александар Грубор, Суботица

Др Петар Веселиновић, Крагујевац

Др Зоран Аранђеловић, Ниш

Мр Драган Илић, Сремска Каменица

Др Бранислав Митровић, Ниш

Др Бранко Михаиловић, Београд

Др Братислав Прокоповић, Лесковац

У финансирању "ЕКОНОМИКЕ" учествује
Министарство за науку и технолошки развој Републике Србије

1. Часопис “Економика” покренут је јула 1954. године и под називом “ Нишки привредни гласник” излазио је до јуна 1957. године, а као “Привредни гласник” до краја 1969. године. Назив “Наука и пракса” носио је закључно са бројем 1/1973. год. када добија назив “Економика” који и данас има.

2. Часопис су покренули Друштво економиста Ниша и Друштво инжењера и техничара Ниша (остало као издавач до краја 1964. године). Удружење књиговођа постаје издавач почев од броја 6-7/1958. године. Економски факултет у Нишу на основу своје одлуке броја 04-2021 од 26.12.1991. године постао је суиздавач “Економике”. Такође и Економски факултет у Приштини постао је суиздавач од 1992. године. Почев од 1992. године суиздавач “Економике” је и Друштво за маркетинг региона Ниш. Као суиздавач “Економике” фигурирали су у току 1990-1996. године и Фонд за научни рад општине Ниш, Завод за просторно и урбанистичко планирање Ниш и Корпорација Винер Брокер Ниш.

3. Републички секретариат за информације СР Србије својим Решењем бр. 651-126/73-02 од 27. новембра 1974. године усвојио је захтев “Економике” за упис у Регистар новина. Скупштина Друштва економиста Ниша на седници од 24. априла 1990. године статутарном одлуком потврдила је да “Економика” има статус правног лица. На седници Скупштине Друштва економиста Ниш од 11. новембра 1999. године донета је одлука да “Економика” отвори посебан жиро-рачун.

4. Према Мишљењу Републичког секретариата за културу СР Србије бр. 413-516/73-02 од 10. јула 1973. године и Министарства за науку и технологију Републике Србије бр. 541-03-363/94-02 од 30. јуна 1994. године “Економика” има статус научног и ранг националног часописа “Економика” је поћев од 1995. добила статус међународног економског часописа.

5. УРЕДНИЦИ: др Јован Петровић (1954-1958), Миодраг Филиповић (1958-1962), Благоје Матић (1962-1964), др Драгољуб Стојиљковић (1964-1967), др Миодраг Николић (1967-1973), др Драгољуб Симоновић (1973-1984), др Миодраг Јовановић (1984-3-4/1988) и др Драгољуб Симоновић (1990-до данас).

ТЕХНИЧКО УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДОВА

1. Радове намењене објављивању у часопису слати у електронској форми: а) на дискети, или б) електронском поштом на е-маил: zoki@medianis.net. Радове слати писане ЋИРИЛИЦОМ у програму MS Word, на страни В-4 формата (17x24 cm). Користити тип слова Times New Roman величине 10. У language бар-у за ћирилицубирати тастатуру Serbian (Cyrilic), а за латиницу Serbian (Latin); 2. Текстови радова по правилу не би требало да буду дужи од десет страна; 3. Уз рад треба доставити на српском и енглеском језику кратак садржај (резиме) обима око једне стране нормалног проред, кључне речи и наслов рада; 4. Аутори могу доставити текстове и на једном од страних језика, с тим што у том случају треба приложити наслов рада, резиме и кључне речи на српском језику; 5. На крају рада треба написати списак кориштене литературе; 6. Навести назив и место институције у којој аутор ради и е-маил; 7. Рукописи се не враћају.

Компјутерска обрада текста и графике:

МИЛАН РАНЂЕЛОВИЋ

Ликовна опрема:

ПЕТАР ОГЊАНОВИЋ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЋ

Адреса:

“Економика” Друштво економиста

18000 Ниш, Максима Горког 5/36

Телефон Редакције: +381 (0)18 4245 763; 211 443

е-маил: zoki@medianis.net WEB: <http://www.ekonomika.org.rs>

Жиро рачун: динарски 160-19452-17; девизни 00-508-00000545

Штампа:

“СПЕКТАР”

18000 Ниш

Тираж: 500 примерака

Према мишљењу Министарства за науку, технологију и развој Републике Србије бр. 413-00-139/2002-01 од 21.02.2002. “Економика” је публикација од посебног интереса за науку.

INTERNATIONAL JOURNAL
FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE AND SOCIAL ISSUES



ЕКОНОМИКА

The Journal is issued four times a year.

Year LVII, IV-VI 2011, Vol. 2

PUBLISHER: Society of Economists "Ekonomika", Nis

COPUBLISHERS: Faculty of Economics, Pristina, Faculty of serve business, Sremska Kamenoica, Institute of agricultural economics, Belgrade, Faculty for industrial managment, Krusevac, Faculty for Education of Executives, Novi Sad, Faculty of Commerce and Banking, Alfa University Belgrade, Union of Economistst of Serbia - Society of Economists, Nis, Society of Accountants and Inspectors of Nis, Society for Marketing of the Region of Nis.

EDITOR-IN-CHIEF:

Prof. Dragoljub Simonovic, Ph.D

ASSISTANT EDITORS-IN-CHIEF:

Zoran Simonovic, MSc (economics)

Aleksandar Duric, Ph.D (Law)

EDITORS:

Prof. Snezana Djekic, Ph.D

Faculty of Economics, Nis

Prof. Slavomir Miletic, Ph.D

Faculty of Economics, Pristina

Aleksandar Andrejevic, Ph.D

Faculty of serve business, Sremska Kamenica

Milijanka Ratkovic, Ph.D

Faculty of Commerce and Banking, Alfa University, Belgrade

Prof. Drago Cvijanovic, Ph.D

Institute of agricultural economics, Belgrade

Prof. Dragan Momirovic, Ph.D

Faculty for Industrial Management, Krusevac

Prof. Zivota Radosavljevic, Ph.D

Faculty for Education of Executives, Novi Sad

EDITORIAL BOARD

Academician Zoran Lakic, Podgorica

Slobodan Vidakovic, Ph.D, Sremska Kamenica

Geza De Si Taris, Ph.D, Lugano (Switzerland)

Ioan Davidovici, Ph.D, Bucharest (Romania)

Jurij Knjazev, Ph.D, Moskva (Russia)

Biljana Predic, Ph.D, Nis

Slobodan Markovski, Ph.D, Skopje (R. Macedonia)

Ana Jovanovic, Ph.D, Beograd

Academician Stanislav Sergijovic Jacenko Kijev (Ukraine)

Radmilo Todosijevic, Ph.D, Subotica

Liviu Dumitrascu, Ph.D, (Romania)

Srecko Milacic, Ph.D, Pristina

Branislav Djordjevic, Ph.D, Nis

Ivan Carota, Ph.D, Minsk (Belarus)

Milica Vujcic, Ph.D, Novi Pazar

Dragutin Sipka, Ph.D, Banja Luka (Republika Srpska)

PUBLISHING COUCIL

Boban Stojanovic, Ph.D, Nis

Slobodan Cvetanovic, Ph.D, Nis

Dusan Zdravkovic, Ph.D, Nis

Borivoje Prokopovic, Ph.D, Leskovac

Branislav Jovancic, MSc, Nis

Ljubisa Mitrovic, Ph.D, Nis

Hristivoje Pejic, Ph.D, Pristina

Zivorad Gligorijevic, Ph.D, Nis

Sofja Lihova, Ph.D, Kijev (Ukraine)

Jonel Subic, Ph.D, Beograd

Aleksandar Grubor, Ph.D, Subotica

Petar Veselinovic, Ph.D, Kragujevac

Zoran Arandelovic, Ph. D, Nis

Dragan Ilic, MSc, Sremska Kamenica

Branislav Mitrovic, Ph.D, Nis

Branko Mihailovic, Ph.D, Beograd

Bratislav Prokopovic, Ph.D, Leskovac

*EKONOMIKA is also financially supported by the Ministry of Science
and Technological Development of the Republic of Serbia*

1. The journal EKONOMIKA was initiated in July 1954. It was published as "Nis Economic Messenger" till June, 1957 and as "The Economic Messenger" till the end of 1969. The title "Science and Practice" it had till the issue 1/1973 when it changed its name into EKONOMIKA as it entitled today.

2. The Journal was initiated by the Society of Economists of Nis and the Society of Engineers and Technicians of Nis (the latter remained as the publisher till the end of 1964). The Society of Accountants became its publisher starting from the issue no. 6-7/1958. The Faculty of Economics, Nis, on the basis of its Resolution No. 04-2021 from December 26, 1991, became the co-publisher of EKONOMIKA. Likewise, the Faculty of Economics of Pristina became the co-publisher since in 1992. Starting from 1992, the co-publisher of EKONOMIKA has been the Society for Marketing of the Region of Nis. Other co-publishers of EKONOMIKA included, in the period 1990-1996, the Foundation for Scientific Work of the Municipality of Nis, the Institute for Spatial and Urban Planning of Nis and the Corporation Winner Broker, Nis.

3. The Republic Secretariat for Information of the Socialist Republic of Serbia, by its Resolution No. 651-126/73-02 from November, 27, 1974, approved of EKONOMIKA's requirement to be introduced into the Press Register. The Assembly of the Society of Economists of Nis, at its session on April 24, 1990, by its statutory resolution, confirmed the legal status of EKONOMIKA. At the session of the Assembly of the Society of Economists, Nis, on November 11, 1999, the resolution was adopted the EKONOMIKA was to open its own bank account.

4. According to the Opinion of the Republic Secretariat for Culture of the Socialist Republic of Serbia No. 413-516/73-02 from July 10, 1973 and the Ministry for Science and Technology of the Republic of Serbia No. 541-03-363/94-02 from June 30, 1994, EKONOMIKA has the status of a scientific and national journal. Starting from 1995, EKONOMIKA has been having the status of international economic journal.

5. EDITORS: dr Jovan Petrovic (1954-1958), Miodrag Filipovic (1958-1962), Blagoje Matic (1962-1964), dr Dragoljub Stojiljkovic (1964-1967), dr Miodrag Nikolic (1967-1973), dr Dragoljub Simonovic (1973-1984), dr Miodrag Jovanovic (1984-3-4/1988) i dr Dragoljub Simonovic (1990-till the present day).

AUTHOR GUIDELINES FOR PAPER SUBMISSION

1. Papers intended for publication in the magazine need to be sent in electronic format: a) on a CD or b) by e-mail to: zoki@medianis.net. Papers should be written in CYRILIC using MS Word, on B4 paper size (17x24 cm) with Times New Roman font, font size 10 point. In the language bar choose Serbian (Cyrilic) for Cyrilic and Serbian (Latin) for Latin; 2. Papers must not be longer than 10 pages; 3. A short abstract of the paper – 1 page single-spaced – needs to be enclosed. The abstract should be in both English and Serbian and should include the title and key words; 4. Authors can send papers in any foreign language provided that they send an abstract (including the title and key words) in Serbian; 5. References should be added at the end of the paper; 6. Author affiliations – position, department, name and place of the institution, e-mail address – should also be included; 7. Manuscripts are not returned to authors.

Computer Support:

MILAN RANDJELOVIĆ

Cover:

PETAR OGNJANOVIĆ, DRAGAN MOMČILOVIĆ

Address:

"EKONOMIKA", Society of Economists

18000 Nis, Maksima Gorkog 5/36

Phone: +381 (0)18 4245 763; 211 443

e-mail: zoki@medianis.net WEB: <http://www.ekonomika.org.rs>

Bank Account: 00-508-00000545

Printed by:

SPEKTAR

18000 Nis

Copies: 500

According to the Opinion of the Ministry for Science, technology and Development of the Republic of Serbia No. 413-139/2002/01 from February 21, 2002, EKONOMIKA is a publication of special interest for science.



ИЗДАТЕЛЬ: Общество экономистов „Экономика” Ниша.

СУИЗДАТЕЛИ: Экономический факультет в Приштине, Факультет в услужни бизнис, Сремска Каменица, Институт экономики сельского хозяйства в Белград, Факультет промышленного менеджмента, г. Крушевац, Факультет за образовање дипломираних правника и дипломираних економиста за руководеће кадрове - Нови Сад, Факультет торговли и банковского дела, Альфа Университет Белграда, Союз экономистов Сербии, Общество экономистов г. Ниша, Общество бухгалтеров и ревизоров г. Ниша, Общество маркетинга региона г. Ниша.

ГЛАВНЫЙ И ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР

Проф. д.н. Драголюб Симонович

ПОМОЩНИК ГЛАВНОГО И ОТВЕТСТВЕННОГО РЕДАКТОРА

К.н. Зоран Симонович (экономика)

Д.н. Александр Джурич (право)

РЕДАКТОРЫ

Проф. д.н. Снежана Джекич
Экономический факультет г. Ниш

Проф. д.н. Славмир Милетич
Экономический факультет г. Приштина

Проф. д.н. Александар Андреисвич
Факультет в услужни бизнис, Сремска Каменица

Проф. д.н. Милијанка Раткович
Факультет торговли и банковского дела, Альфа Университет, Белграда

Проф. д.н. Драго Цвийанович
Институт экономики сельского хозяйства - Белград

Проф. д.н. Драган Момирович
Факультет промышленного менеджмента, г. Крушевац

Проф. д.н. Живота Радосављевић
Факультет за образовање дипломираних правника и дипломираних економиста за руководеће кадрове - Нови Сад

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Академик Зоран Лакич, Подгорица
д.н. Слободан Видакович, Сремска Каменица
д.н. Геза Де Си Тарис, Лугано (Швейцария)
д.н. Иоан Давидовичи, Бухарест (Румыния)
д.н. Юурий Князев, Москва (Россия)
д.н. Биљана Предич, Ниш
д.н. Слободан Марковски, Скопље (Р. Македония)
д.н. Ана Јованович, Белград

Акадс. Сташслав Српјиович Яценко, Киев (Украина)
д. н. Радмило Тодосийевич, Суботица
д.н. Ливиу Думитрасцу, (Романия)
д. н. Сречко Милачич, Приштина
д.н. Бранислав Джорджевич, Ниш
д.н. Иван Чарота, Минск, Минск (Беларусь)
д. н. Милица Вуйчич, Нови Пазар
д. н. Драгутин Шипка, Бая Лука (Р. Сербия)

СОВЕТ ИЗДАТЕЛЕЙ

д.н. Бобан Стоянович, Ниш
д.н. Слободан Цветанович, Ниш
д.н. Душан Здравкович, Ниш
д.н. Боривойе Прокопович, Лесковац
к.н. Бранислав Йованчич, Ниш
д.н. Лјубиша Митрович, Ниш
д.н. Христивое Пейчич, Приштина
д.н. Живорад Глигорисвич, Ниш
д.н. Софиа Лиховая, Киев (Украина)

д.н. Йонел Субич, Белград
д.н. Александар Грубор, Суботица
д.н. Петар Веселинович, Крагујевац
д.н. Зоран Аранджловић, Ниш
к.н. Драган Илић, Сремска Каменица
д.н. Бранислав Митрович, Ниш
д.н. Бранко Михаилович, Белград
д.н. Братислав Прокопович, Лесковац

*В финансировани „ЭКОНОМИКИ”участвует Министерство науки
и технологического развития Республики Сербии*

1. Журнал „Экономика” начал издаваться с июля 1954 года и под названием „Нишский хозяйственный вестник” выходил до июня 1957 года, а как „Хозяйственный вестник” - до конца 1969 года. Название „Наука и практика” носил заключительно с № 1/1973 г., когда и получил название „Экономика”, которое имеет и сейчас.

2. Журнал основали Общество экономистов Ниша и Общество инженеров и техников Ниша (оставались издателями до конца 1964 года). Объединение бухгалтеров становится издателем начиная с № 6 - 7 / 1958 года. Экономический факультет в Нише на основании своего Решения № 04 - 2021 от 26.12.1991 года стал соиздателем „Экономики”. Также и Экономический факультет в Приштине стал соиздателем с 1992 года. Начиная с 1992 года соиздателем „Экономики” становится Общество маркетинга региона г. Ниша. Как соиздатели „Экономики” в течении 1990 - 1996 года фигурировали Фонд по научным работам, общины Ниш, Институт урбанистического планирования Ниша и Корпорация Winner Broker Ниш.

3. Республиканский секретариат по информации СР Сербии своим Решением №651-126/73-02 от 27 ноября 1974 года принял заявление „Экономики” о входе в состав Регистра газет. Собрание Общества экономистов г. Ниша на заседании от 24 апреля 1990 г. Уставным решением подтвердил, что „Экономика” имеет статус правового лица. На заседании Собрания Общества экономистов г.Ниша от 11 ноября 1999 г. принято решение об открытии „Экономикой,” отдельного расчетного счета.

4. Согласно мнению Республиканского секретариата по культуре СР Сербии №413-516/73-02 от июля 1973 г. и Министерства науки и технологии Республики Сербии №541-03-363/94-02 от 30 июня 1994 г. „Экономика” имеет статус научного и ранг национального журнала. С начала 1995 года „Экономика” получила статус международного экономического журнала.

5. СОСТАВИТЕЛИ: д.н. Йован Петрович (1954-1956), Миодраг Филипович (1958-1962), Благое Митич (1962-1964), д.н. Драголюб Стойилькович (1964-67), д.н. Миодраг Николич (1967-1973), д.н. Драголюб Симонович (1973-1984), д.н. Миодраг Йованович (1984 - 3-4/1988) и д.н. Драголюб Симонович (1990 и в настоящее время).

ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ:

1. Приготовленные для публикации статьи направлять в электронном виде: (а) на дискете, либо; (б) по электронной почте, e-mail: zoki@medianis.net. Статьи направлять на сербском языке (кириллицей) в программе MS Word, формат Б-4 (17 x 24 см). Использовать фонд Times New Roman, размер 10. В language bag для кириллицы выбирать клавиатуру Serbian (Cyrilic), а для латиници Serbian (Latin); 2. Научная статья, согласно существующему требованию, должна быть не более чем на 10 страницах; 3. Вместе со статьей необходимо направить на сербском и английском языках название статьи, краткую аннотацию (резюме) объемом в одну страницу нормального интервала, ключевые слова; 4. Авторы могут направить научные статьи на одном из иностранных языков (в программе MS Word, формат Б-4 /17 x 24 см/, фонд Times New Roman, размер 10, нормального интервала), при этом, вместе со статьей необходимо направить на сербском языке ее название, резюме, ключевые слова; 5. В конце статьи необходимо указать список использованной литературы; 6. Указать название и место учреждения, в котором работает автор и его электронную почту; 7. Рукописи возврату не подлежат.

Компьютерная обработка текста и графика:

МИЛАН РАНЂЕЛОВИЋ

Худ. оформление:

ПЕТАР ОГНЯНОВИЧ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЧ

Адрес:

„Экономика” Друштво економиста

18000 Ниш, Максима Горког 5/36

Телефон редакции +381 (0)18 4245 763; 211 443

e-mail: zoki@medianis.net WEB: <http://www.ekonomika.org.rs>

Расчетный счет: 00-508-00000545

Печать:

„СПЕКТАР”

18000 Ниш

Тираж:500

Согласно мнения Министерства науки, технологии и развития Республики Сербии № 413-00-139/2002 - 01 от 21.02. 2002 „Экономика”являет ся публикаци ей особо интересной для науки

САДРЖАЈ

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАДОВИ

Др Јуриј Књазев О НЕОПХОДНОСТИ ОБНАВЉАЊА ЕКОНОМСКЕ ТЕОРИЈЕ	1
Др Софија Лихова КРИВИЧНОПРАВНА ОДГОВОРНОСТ ЗА НАПАД НА ЖИВОТ И ЗДРАВЉЕ НЕРОЂЕНОГ ЧОВЕКА (ЕВРОПСКА ПРАКСА)	16
Др Александар Б. Ђурић ПРОЦЕС НАСТАНКА МОТИВА - КРИВИЧНОПРАВНИ АСПЕКТ	23

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

Др Јадранка Ђуровић-Тодоровић, Др Марина Ђорђевић КАРАКТЕРИСТИКЕ ФИСКАЛНОГ ФЕДЕРАЛИЗМА БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ ..	39
Др Бранислав Ђорђевић ПРОЦЕС ФОРМУЛИСАЊА СТРАТЕГИЈЕ	54
Др Горан Рајовић ДРУШТВЕНИ ФАКТОРИ ОД ЗНАЧАЈА ЗА РАЗВОЈ ПОЉОПРИВРЕДЕ СЕВЕРЕОИСТОЧНЕ ЦРНЕ ГОРЕ	62
Др Горан Ђоковић ЕКОЛОШКИ ИСХОДИ ПАКОВАЊА ПРЕХРАМБЕНИХ ПРОИЗВОДА	73
Др Љубомир Митровић, Мр Славка Митровић САВРЕМЕНЕ МЕТОДЕ ОБРАЧУНА МАКРОЕКОНОМСКИХ АГРЕГАТА ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА	84
Др Шериф Шабовић ПРИМЕНА МЕЂУНАРОДНИХ РАЧУНОВОДСТВЕНИХ СТАНДАРДА У ЗЕМЉАМА У РАЗВОЈУ У УСЛОВИМА КРИЗЕ	95
Др Бранко Михаиловић, Мр Зоран Симоновић, Мр Весна Параушић ПРОЦЕНА ВЕШТИНА И ЗНАЊА СТЕЧЕНИХ ТОКОМ КОНСАЛТИНГ ИНТЕРВЕНЦИЈЕ	102
Др Чедомир Авакумовић, Др Јулија Авакумовић, Мр Јелена Авакумовић УНАПРЕЂЕЊЕ ПРОДАЈЕ КАО ДЕО ТЕХНИКЕ МАСОВНИХ КОМУНИКАЦИЈА У МАРКЕТИНГУ	112
Др Драган Милачић СТРАТЕГИЈА КАО ИНСТРУМЕНТ УПРАВЉАЊА РАЗВОЈЕМ УСЛУЖНОГ СЕКТОРА	118
Др Љубиша Милачић ТРОШКОВНИ АСПЕКТИ ПОНАШАЊА ПРОИЗВОЂАЧА У ФУНКЦИЈИ МАКСИМИЗИРАЊА ПРОФИТА	128

Др Небојша Закић, Др Светлана Вукотић ПРОМЕНЕ СИСТЕМА ЉУДСКИХ РЕСУРСА ПРИ РЕАЛИЗАЦИЈИ МЕНАџМЕНТА ПОСЛОВНИХ ПРОЦЕСА	137
Др Данијела Деспотовић, Мр Дејан Величковић, Мр Јелена Ристић БУЏЕТСКИ ДЕФИЦИТ И ПРИВРЕДНИ РАСТ – ТЕОРИЈСКЕ КОНТРОВЕРЗЕ..	146
Др Миљана Барјактаровић, Др Душица Карић УТИЦАЈ ГЛОБАЛНЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ НА РАЗВОЈ СРБИЈЕ	158

СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ

Мр Владимир Илић ПОРЕЗ НА ДОДАТУ ВРЕДНОСТ И НИВО ЦЕНА У СРБИЈИ	167
Александар О. Магуза ПРОФЕСОР МИХАИЛ ПАВЛОВИЧ ЧУБИСКИЈ (1871-1943): ЕТАПЕ ЖИВОТНОГ ПУТА, ПОЛИТИЧКО-ПРАВНА МИШЉЕЊА	182
Мр Александра Брадић Мартиновић, Др Јован Зубовић, Марко Јелочник СИСТЕМ ДИРЕКТНИХ ЗАДУЖЕЊА КАО МЕТОД ЕФИКАСНИЈЕ НАПЛАТЕ ПОТРАЖИВАЊА У СРБИЈИ	197
Мр Јовица Мојић ПРИМЕНА МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЈЕ У ЦИЉУ ПОБОЉШАЊА ПОСЛОВНИХ ПЕРФОРМАНСИ ПРЕДУЗЕЋА	207
Мр Александар Костић МАНИПУЛАЦИЈЕ И КОНТРОВЕРЗЕ ГЛОБАЛНОГ УПРАВЉАЊА	219
Мр Немања Бербер ЕКОНОМСКА ЕФИКАСНОСТ ПРОИЗВОДЊЕ ШЕЋЕРА	227
Љубиша М. Стаматовић, Мр Душан С. Цветановић МОДЕЛ ЗА ПРОЦЕНУ ВРЕДНОСТИ АКЦИЈА: ЕМПИРИЈСКА СТУДИЈА ДАУ-ЏОНСОВОГ ИНДУСТРИЈСКОГ ПРОСЕКА	239
Небојша Гијић НЕНАСИЛНА ИНТЕРПЕРСОНАЛНА ПОСЛОВНА КОМУНИКАЦИЈА	250
Мр Александра Јовановић, Мирослав Трајковић ЗАСТУПАЊЕ ПРИВРЕДНИХ ДРУШТАВА	261
Мр Јелена Ивовић СЕНЗОРНА АНАЛИЗА КАО ФАКТОР КРЕИРАЊА ВРЕДНОСТИ БРЕНДА ПРЕХРАМБЕНИХ ПРОИЗВОДА	267
ПРИКАЗ	
Биљана Продовић КУЛТУРА МИРА, ОПСТАНАК И РАЗВОЈ ЧОВЕЧАНСТВА И ЕМАНЦИПАЦИЈА ЧОВЕКА	277

CONTENTS

ORIGINAL SCIENTIFIC ARTICLE

Д.Н. Юрий Князев
О НЕОБХОДИМОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ 1

Д.Н. София Лиховая
УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПОСЯГАТЕЛЬСТВО НА ЖИЗНЬ И
ЗДОРОВЬЕ НЕРОЖДЁННОГО ЧЕЛОВЕКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ) 16

Ph.D. Aleksandar B. Đurić
THE PROCESS OF MOTIF APPEARANCE – CRIMINAL LAW ASPECT 23

SCIENTIFIC REVIEW ARTICLE

Ph.D. Jadranka Đurović-Todorović, Ph.D. Marina Đorđević
FEATURES FISCAL FEDERALISM BOSNIA AND HERZEGOVINA 39

Ph.D. Branislav Đorđević
DRAFTING PROCESS MANAGEMENT 54

Ph.D. Goran Rajović
IMPORTANT SOCIAL FACTORS FOR DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN
NORTH-EASTERN MONTENEGRO 62

Ph.D. Goran Đoković
ENVIRONMENTAL OUTCOMES OF FOOD PACKAGING 73

Ph.D. Ljubomir Mitrović, MSc Slavka Mitrović
MODERN METHODS OF CALCULATION OF MACROECONOMIC UNITS OF
ECONOMIC DEVELOPMENT 84

Ph.D. Šerif Šabović
IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS IN
DEVELOPING COUNTRIES IN THE TERMS OF CRISIS 95

Ph.D. Branko Mihailović, MSc Zoran Simonović, MSc Vesna Paraušić
ASSESSMENT OF SKILL AND KNOWLEDGE GAINED DURING
CONSULTING INTERVENTION 102

Ph.D. Čedomir Avakumović, Ph.D. Julija Avakumović, MSc Jelena Avakumović
PROMOTIONS AS PART OF MASS COMMUNICATION TECHNOLOGY IN
MARKETING 112

Ph.D. Dragan Milačić
STRATEGY DEVELOPMENT AS A MANAGEMENT TOOL IN SERVICES
SECTOR 118

Ph.D. Ljubiša Milačić
COST ASPECTS OF BEHAVIOR AS A FUNCTION OF PRODUCER
PROFIT MAXIMIZATION 128

Ph.D. Nebojša Zakić, Ph.D. Svetlana Vukotić THE CHANGES TO THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE IMPLEMENTATION OF BUSINESS PROCESSES	137
Ph.D. Danijela Despotović, MSc Dejan Veličković, MSc Jelena Ristić THE BUDGET DEFICIT AND ECONOMIC GROWTH THEORETICAL CONTROVERSYAN	146
Ph.D. Miljana Barjaktarević, Ph.D. Dušica Karić IMPACT OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON DEVELOPMENT OF SERBIA ...	158

SCIENTIFIC ARTICLE

MSc Vladimir Ilić VALUE ADDED TAX AND PRICE LEVEL IN SERBIA	167
Александр О. Магуза ПРОФЕССОР МИХАИЛ ПАВЛОВИЧ ЧУБИНСКИЙ (1871-1943): ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ПУТИ, ПОЛИТИКО-ПРАВОВЫЕ ВОЗЗРЕННЯ	182
MSc Aleksandra Bradić Martinović, Ph.D. Jovan Zubović, Marko Jeločnik SYSTEM OF DIRECT DEBIT AS A METHOD OF EFFICIENT RECEIVABLES COLLECTION IN SERBIA	197
MSc Jovica Mojić APPLY MARKETING STRATEGY IN ORDER TO IMPROVE BUSINESS PERFORMANCE COMPANY	207
MSc Aleksandar Kostić МАНИПУЛЯЦИИ И ПРОТИВОРЕЧИЯ ГЛОБАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ	219
MSc Nemanja Berber ECONOMIC EFFICIENCY OF THE SUGAR PRODUCTION	227
Ljubiša M. Stamatović, MSc Dušan S. Cvetanović CAPITAL ASSET PRICING MODEL: EMPIRICAL STUDY ON DOW JONES INDUSTRIAL SECURITIES	239
Nebojša Gijić NON-VIOLENT COMMUNICATION INTERPERSONAL BUSINESS	250
MSc Aleksandra Jovanović, Miroslav Trajković REPRESENTATION OF COMPANIES	261
MSc Jelena Ivović SENSORY ANALYSIS AS A FACTOR IN CREATING BRAND VALUE OF FOOD PRODUCTS	267

REVIEW

Biljana Prođović CULTURE OF PEACE, DEVELOPMENT AND SURVIVAL OF HUMANITY AND EMANCIPATION OF MAN	277
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----

Др Јуриј Књазев
Руска Академија Наука, Москва

О НЕОБХОДИМОСТИ ОБНОВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Апстракт

Глобальный кризис привел к усилению финансового и экономического регулирования. Он показал несостоятельность многих прежних теоретических представлений и конкретных математических моделей. Возникла необходимость очередного обновления экономической теории. В данной статье обобщены критические замечания в адрес докризисного эконометрического моделирования и экономической науки в целом.

Ключевые слова: *экономическая теория, математическое моделирование, теоретическое обновление.*

О НЕОПХОДНОСТИ ОБНАВЉАЊА ЕКОНОМСКЕ ТЕОРИЈЕ

Апстракт

Глобална криза је довела до повећања финансијске и економске регулативе. Аутор је истакао недоследност многих претходних теоријских концепата и специфичних математичких модела. Постоји потреба да се изврше исправке економске теорије. Овај чланак сумира критике економетријских модела и економских наука уопште који су били заступљени пре кризе.

Кључне речи: *економска теорија, математичко моделирање, теоријски ажурирање.*

Глобальный кризис, случившийся в конце первого десятилетия текущего века, выявил не только обострившиеся проблемы хозяйственного развития, прежде всего в функционировании системы финансов, но и недостатки мировой экономической теории, которая не сумела вовремя сигнализировать о надвигавшейся катастрофе и даже сама способствовала ее наступлению. О неадекватности экономической теории современным реалиям многие ученые предупреждали задолго до кризиса. Так, М.Блауг утверждал, что экономическая теория больна. Основные причины этой болезни он усматривал в некорректных методологических установках микро- и макроэкономических исследований, вследствие чего появлялись несовершенные математические модели и нежизнеспособные практические

рекомендации ¹.

Многие зарубежные и российские исследователи отмечали, что современному мировоззрению соответствует признание сложности и неравновесности мира, нелинейности протекающих в экономике процессов, понимание несводимости макропроцессов к ситуации на микроуровне, а это обуславливает неизбежное появление принципиально новых теоретических подходов. Однако реальные изменения в теории происходят, как правило, под влиянием каких-то экстремальных ситуаций или в поворотные моменты развития общества. Связь между кризисами в сфере экономики и кризисами экономической теории убедительно показал, например, А.Д.Худокормов, проследивший переломные точки в эволюции теоретических знаний ². Не случайно, что нынешний глобальный кризис также послужил мощным толчком для усиления критики современного состояния экономической теории и формулирования многочисленных предложений об изменении ее некоторых постулатов.

Остановимся на отдельных критических замечаниях и конкретных предложениях о возможном совершенствовании экономической теории, с учетом которых попытаемся затем изложить собственные соображения по данному вопросу. Но прежде всего обратимся еще раз к краткому анализу причин кризиса, правильное понимание которых позволяет глубже осознать значение принимаемых антикризисных мер и их воздействие на характер возможных теоретических новаций.

О причинах кризиса и путях его преодоления. Всеобщее стремление во что бы то ни стало поддерживать высокие темпы экономического роста и всех видов потребления не путем совершенствования производства, а за счет заимствований на обильном и дешевом кредитном рынке, когда отдельные граждане, корпорации, банки и целые государства “влезали” в долги, не задумываясь о их будущем погашении, закончилось в конце концов внезапным отрезвлением. Вдруг оказалось, что повсюду “крутились” не реальные, а фиктивные денежные средства, вброшенные в оборот мошенниками и спекулянтами. А произошло это потому, что были проигнорированы давно известные законы денежного обращения, требующие строгого соответствия массы денег и других платежных средств фактическому объему товаров и услуг.

Глубина и разрушительная сила кризиса были обусловлены тем, что сбой произошел не в отдельных производственных звеньях или в некоторых секторах сферы обслуживания, а в системе кредитно-денежного обращения, являющейся основой всего экономического организма,

¹ Блауг М. Тревожные процессы в современной экономической теории. Чем на самом деле занимаются экономисты // К вопросу о так называемом “кризисе” экономической науки. М.:ИМЭМО РАН. 2002. С. 63.

² См. Кирдина С. О своевременности современной экономической теории (о книге А.Д.Худокормова “Экономическая история: Новейшие течения Запада”) // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 141.

поскольку деньги и финансы в целом служат его кровеносной системой. Наивно было бы полагать, что финансовые органы не знали или забыли непреложные истины, относящиеся к регулированию денежной массы по формуле: количество денег в обращении равно сумме цен всех товаров и услуг, деленной на скорость оборота денежной единицы. Эта формула всегда применялась центробанками для недопущения излишней “накачки” бумажных денег в национальную экономику. Но ситуация осложнилась, когда функции денежных эмитентов фактически получили коммерческие банки и другие финансовые учреждения, которые своими кредитами и разного рода платежными документами (залогами, обязательствами, векселями и прочими долговыми расписками) смогли бесконтрольно увеличивать денежную массу, а фондовые и валютные биржи стали широко пользоваться вторичными инструментами (деривативами), получившими общепризнанное хождение наряду с акциями, облигациями и другими материально обеспеченными ценными бумагами. В этих условиях регулирующая роль центральных банков значительно усложнилась и потеряла необходимую ажурность и точность.

Нынешний кризис можно охарактеризовать как заключительный этап цикла “бум-спад”, часто повторявшегося в экономической истории. Однако этот кризис имеет специфику, отличающую его от предыдущих. Если прежние кризисы в основном были результатом чрезмерных и опрометчивых капиталовложений с использованием возможностей реального инвестирования, то предшествовавший последнему кризису бум длительное время поддерживался с помощью эмиссии дополнительных финансовых продуктов, оказавшихся в основном фиктивными. Легкий доступ к обильным и дешевым кредитам спровоцировал всеобщее стремление жить в долг в надежде на безграничные возможности перекредитоваться при наступлении сроков погашения задолженности. Перед кризисом задолженность финансовых учреждений поднялась до беспрецедентно высокого уровня. К сентябрю 2008 г. общий объем долгов банков составил 600% стоимости реальной экономики. Частично это произошло из-за нарушения требований межбанковского соглашения “Базель - II”. Но решающую роль сыграло бесконтрольное использование специальных механизмов инвестирования по линии всевозможных фондов, распоряжавшихся по сути фиктивными средствами. Финансовая нестабильность давно уже сигнализировала, что экономическая система чревата кризисом, который и произошел в действительности в результате ничем не блокировавшегося неблагоприятного тренда.

В условиях глобализации государства в еще большей мере утратили способность по своему желанию формировать параметры кредитно-денежного обращения. Ничем не ограниченный ввоз иностранного капитала, в том числе и кредитных заимствований, увеличивает денежную массу в стране без ведома центробанка, затрудняя проведение им денежно-кредитной политики независимо от того, применяется ли инфляционное, курсовое или иное таргетирование. Центробанки вынуждены делать это

эмпирически, так как в теории не разработаны динамические модели учета влияния на денежное обращение импорта инфляции, экспорта капитала, привлечения иностранных кредитных ресурсов и участия нерезидентов в обороте ценных бумаг на фондовых и валютных рынках, что затрудняет не только регулирование, но и простой учет воздействия внешних факторов. Глобальный масштаб кризис приобрел вследствие возросшей взаимозависимости национальных финансовых систем, которая за последние десятилетия существенно выросла. Тесные взаимосвязи между финансовыми рынками по всему миру привели к распространению проблем ипотечного кредитования в американской экономике на другие сегменты международных финансов. Конечно, взаимосвязанная система имеет больше шансов справиться с задачей диверсификации риска, но она становится и более уязвимой к шокам и, как показал кризис, может привести к системному краху.

Отмечая негативную роль финансовых злоупотреблений в провоцировании кризиса, нельзя забывать, что его глубинные причины кроются в общественном производстве. Мир в очередной раз столкнулся с банальным кризисом перепроизводства, наступившим вследствие всеобщего желания во что бы то ни стало поддерживать высокие темпы экономического роста с помощью фиктивного капитала. Кризис показал, что применявшийся длительное время способ искусственного стимулирования производства и массового спроса путем неограниченного использования ипотечного и потребительского кредита фактически исчерпал себя в большинстве развитых стран.

Понимание подлинных причин кризиса позволяет утверждать, что окончательный выход из него зависит по большому счету от повышения реальной, а не фиктивной платежеспособности потребителей товаров и услуг. Окончательное преодоление кризисной ситуации возможно только при условии появления новых рабочих мест, уменьшения безработицы и увеличения занятости, повышения оплаты труда и других реальных доходов населения. Одновременно с этим покупателям должны быть предложены новые продукты массового спроса, подобные появившимся в недалеком прошлом компьютерам, плеерам, компактдискам и мобильным телефонам, без которых сейчас невозможно обходиться в повседневной жизни. Но для этого потребуются новый виток научно-технической революции, который займет немало времени.

В любом случае кажется неизбежным иной подход к организации производственной и других сфер жизнедеятельности людей, предусматривающий перенесение акцента с безудержного роста потребления ныне производимых благ на расширение индивидуального и общественного спроса на продукты таких видов деятельности, которые обеспечивают более щадящие условия труда и комфортность быта, благоприятную экологию, охрану здоровья граждан и развитие их физических и умственных возможностей, защиту природы во всем ее многообразии, оказание помощи людям с ограниченными возможностями

и народам, отстающим в повышении своего благосостояния. Очевидно, что в этом случае инвестиции будут направляться не столько в производство классических потребительских товаров, сколько в создание качественно новых продуктов, от которых зависит улучшение общих условий жизни людей и их разносторонней деятельности. В соответствующих сферах можно будет занять большое число работников, что позволит “рассосать” имеющуюся безработицу, снизить интенсивность и монотонность труда, увеличить общий платежеспособный спрос и создать условия для очередного рывка в научно-техническом и социально-экономическом развитии.

Посткризисная критика недостатков экономической теории.

Главная претензия, предъявляемая сегодня к экономической теории, состоит в том, что она оказалась неспособной вовремя предсказать наступление глобального кризиса. Это считается серьезной неудачей современной науки. Само понятие системного кризиса не чуждо теории, но оно отсутствует в экономических моделях, которые игнорируют это цикличное явление. Поэтому при его наступлении общество вынуждено было блуждать в потемках без какой бы то ни было теоретической основы прикладного характера.

Необходимо отметить, что отдельные аналитики предсказывали скорое наступление кризиса, но эти предупреждения не вытекали из конкретных научных исследований, а были скорее интуитивными догадками. Были и ученые, исследовавшие проблему экономической нестабильности, но результаты их теоретической работы не учитывались доминирующей наукой, которая занималась в основном моделями устойчивых состояний, нарушавшихся, как предполагалось, лишь внешними шоками. Регулярно повторяющиеся в любой экономике бумы и спады не находили в этих моделях должного объяснения как явления внутрисистемного развития. В лучшем случае они, как и сопутствующие им временные финансовые кризисы, инфляция, безработица и другие проблемы, находили свое специфическое место в экономической теории, которая, однако, не анализировала в комплексе факторы, способные привести к острому всеохватывающему кризису и не вырабатывала рекомендаций по его предотвращению. Исследования о причинах нестабильности, чрезмерных инвестиций и последующих резких спадов расценивались как некое побочное отступление от основного направления научной работы.

Когда же случился кризис, пришлось действовать вопреки рекомендациям, вытекающим из этих моделей, и принимать неотложные антикризисные меры, руководствуясь не теорией, а здравым смыслом. Специалисты по теории финансов, разрабатывавшие математические модели, на которых построена современная финансовая архитектура, не могли не осознавать их ограниченность и нереалистичность. Тем не менее они не информировали общественность о недостатках своих моделей, даже если видели, что индивиды и фирмы «заигрывались» на финансовых

рынках, действуя в соответствии с их разработками.

С наступлением кризиса усилилась критика разных сторон общепризнанной экономической теории, но основной удар был нанесен по эконометрическому моделированию, обнаружившему свою несостоятельность в экстремальных условиях. Об этом говорят сейчас многие специалисты, но в концентрированном виде такая критика представлена в аналитическом материале “Финансовый кризис и провалы современной экономической науки”³, опубликованной Кильским институтом мировой экономики. Ее авторы, известные европейские и американские экономисты и математики А.Кирман, Д.Коландер, Г.Фельмер, А.Хаас, М.Голдберг, К.Джулелиус, Т.Люкс, Б.Слот, ограничились в основном критикой стандартных эконометрических моделей, предполагавших, что рынки и экономические системы стабильны и лишь временами дают сбой в основном под внешним воздействием. Эти модели строятся, как правило, абстрагируясь от влияния многих факторов, изменчивость которых нельзя предсказать, и они могут быть действительными, как говорится, при прочих равных условиях. Они не в состоянии отражать реальных изменений моделируемых процессов в их динамике и поэтому не годятся для прогнозирования будущего. Случилось так, что рекомендованные научным мейнстримом стереотипы поведения участников финансовых рынков, прежде всего кредиторов и их клиентов, в условиях экономического бума лишь подливали масла в огонь надвигавшегося кризиса и не предполагали наступления неизбежных катастрофических последствий однонаправленных действий огромных масс людей.

Авторы указанного исследования считают, что корни такого подхода уходят глубоко в методологию, и обращают внимание на то, что часто встречающееся определение экономической науки, сводящееся к оптимальному распределению ограниченных ресурсов, неточно и может ввести в заблуждение, так как ориентирует на изучение оптимальных решений в рамках четко поставленной задачи выбора. Не случайно, что обычно упускается из виду сложная динамика экономических систем и присущая им нестабильность. Неадекватное представление о предмете экономической науки часто приводит к тому, что исследователи пренебрегают проблемами координации во взаимодействии рыночных агентов и возможностями ошибок в этой координации. Чтобы этого избежать, потребовался бы иной математический аппарат, сама возможность разработки которого весьма, на наш взгляд, проблематична из-за необходимости учета в моделях слишком многих изменчивых параметров.

Под влиянием кризиса обоснованной критике стало подвергаться понятие “репрезентативного агента”, применение которого во многих современных макроэкономических моделях означает крайнюю форму концептуального редукционизма, когда все понятия, применимые к

³ The Financial Crisis and the Systemic Failure of the Academic Economics // Kiel Working Paper. 2010. N 1489 / Kiel Institute of the World Economy. На русском языке опубликовано в журнале “Вопросы экономики”, 2010, № 6.

макросфере, полностью сводятся к категориям более низкого уровня. При таком понимании фактически отрицается существование макроэкономики, которая уравнивается с микросферой. Такой методологический подход заблокировал попытки экономистов моделировать богатую структуру связей между фирмами, домохозяйствами и рассредоточенным банковским сегментом. А такое моделирование позволило бы исследовать системные риски, взаимодействие и связи между игроками, цепные реакции в финансовом секторе и их влияние на потребление и инвестиции, что было особенно важно в период дерегулирования финансовых рынков и массового введения новых деривативов.

Модели оптимального инвестиционного портфеля и риск-менеджмента послужили научным обоснованием колоссального роста объема торговли ценными бумагами и бесконечной диверсификации инструментов на финансовом рынке. Безосновательно утверждалось, что возможно создать теоретически безрисковый портфель ценных бумаг, устойчивость которого поддерживается с помощью его регулярной перебалансировки после изменения входных данных (например, цен активов). На практике эксперты советовали застраховаться от неизбежного риска владения производной ценной бумагой (опционом или форвардом, выпущенными на базе первичных активов) путем уравнивания с помощью других активов, которые бы этот риск нейтрализовали. При этом они не могли предвидеть негативных последствий таких действий.

Считалось, что введение новых классов производных ценных бумаг может только повысить общее благосостояние. Производные инструменты рассматривались скорее через призму моделей общего равновесия: чем больше случайных требований (деривативов), тем выше экономическая эффективность. На практике же не подтвердилось, что применение производных ценных бумаг ведет к росту эффективности. Основываясь на убежденности, что выпуск дополнительных производных инструментов повышает стабильность системы, игроки на финансовых рынках допускали чрезвычайно высокий уровень задолженности, уповая на обилие дешевых финансовых ресурсов, с помощью которых они могли легко перекредитоваться. Однако такая благодатная ситуация не могла сохраняться вечно, и час расплаты в конце концов наступил.

Стремительный рост рынков структурированных финансовых продуктов (особенно обеспеченных залогом долговых обязательств и кредитно-дефолтных свопов) стал возможен благодаря развитию инструментов ценообразования, основанных на симуляционном моделировании. Участникам финансовых рынков казалось, что использование этих простых математических моделей, легко воспроизводимых с помощью мобильных телефонов, уменьшало соответствующие риски. Но эти модели соответствовали периодам низкой волатильности и их нельзя было применять в изменившихся на рынке условиях.

Необходимо иметь в виду, что модели способны лишь

приблизиться к динамике реального мира. Они не принимают во внимание неизбежное воздействие внешних факторов, а использующие их участники рынка игнорируют влияние массового поведения на его стабильность. Оценки активов и инструменты риск-менеджмента основаны только на собственных ожиданиях, в то время как поведение всех других участников рынка принимаются за неизменную величину. Одновременное же следование идентичным микростратегиям приводит к неожиданному макроэкономическому результату, который обесценивает предыдущие замыслы. Кроме того, действия индивидов часто не соответствуют рациональным ожиданиям, так как подвержены сильному влиянию эмоциональных и даже гормональных реакций.

Предлагаемые пути исправления недостатков эконометрического моделирования. Сторонники эконометрического моделирования не согласны со скептиками и считают возможным совершенствование применяющихся моделей и создание их новых образцов, более полно учитывающих усложнившуюся действительность. Что же касается участников рынка и органов регулирования, то им рекомендуют внимательнее относиться к потенциальной уязвимости моделей управления риском.

Авторы упомянутого выше аналитического исследования считают, что при разработке эконометрических моделей предпочтительно выводить макрособытия из микроэкономических законов. В то же время микропараметры нельзя использовать непосредственно для макроэкономического моделирования. Применяющиеся в настоящее время модели не только имеют слабые микрооснования, но и не очень соответствуют эмпирическим данным. Взаимодействие субъектов на микроуровне должны рассматриваться с учетом их сложности, различий в их информированности, мотивации, знаниях и способностях, и это необходимо учитывать при составлении моделей.

Рекомендуется также сфокусировать внимание на существующих в поведенческой экономике закономерностях формирования ожиданий. Широкий спектр новых моделей может возникнуть при признании разнородности субъектов и важности их поведенческих различий. Это позволило бы изучить неравновесную динамику и явления адаптации. При помощи такого подхода можно исследовать ситуации разнообразия и эволюции изучаемых равновесий в зависимости от ожиданий рыночных игроков или даже от распределения позитивных или негативных настроений среди населения. Модели, основанные на реальном экономическом поведении людей, должны тестироваться и отвергаться, если они не подтверждаются статистически и эмпирически. По мнению многих экспертов, большинство распространенных в настоящий момент макроэкономических и макрофинансовых моделей не прошли бы этот тест.

Одной из совершенно неразработанных областей анализа остается изучение степени взаимосвязанности финансовой системы и влияние этого фактора

на стабильность. Оно позволило бы контролирующим органам учитывать сетевые аспекты, собирать соответствующие данные, определять показатели взаимосвязанности и проводить тестирование системы на макрострессы. С учетом сетевого характера межбанковских связей, который отчетливо проявился во время кризиса, возрастает значение теории сетей и их самоорганизованной критичности. Предстоит создать новые области прикладных научных исследований, которые рассматривали бы агентно-ориентированные модели финансовой системы, анализировали возможные сценарии и разрабатывали показатели повышения риска. При угрозе системного риска регулирование должно осуществляться не только на уровне отдельных учреждений, но и на общесистемном. При принятии решений об оказании помощи какому-то крупному банку необходимо предвидеть их сетевые последствия, а также правильно оценивать, приведет ли то или иное банкротство к эффекту домино. Если же окажется, что всеобщая обремененность долговыми обязательствами становится неприемлемой для населения, то придется отказаться от политики невмешательства и пойти на ужесточение требований к структуре капитала банков и других финансовых организаций. Именно это и было сделано во многих странах для борьбы с кризисом.

Многие эксперты обращают внимание на необходимость переосмысления информационной роли цен на финансовые активы при заключении контрактов. Одной из причин стремительного падения рыночной ценности банковских активов стала общая реакция рынков на эти потери. Как только был осознан риск, стоимость активов упала, оказав пагубное воздействие на рынок в целом. Таким образом, сама ценовая система стала дестабилизирующим фактором. Секьюритизация рисков привела к потере информации из-за анонимного посредничества между заемщиками и кредиторами. Ответственность за информационную составляющую была передана рейтинговым агентствам, а покупатель траншей акций и облигаций, обеспеченных долговыми обязательствами, не должен был тратить силы на сбор сведений о своих контрагентах. Оказалось же, что рейтинговые агентства недобросовестно выполняли свою работу.

Поскольку кризис первоначально выразился в надувании фиктивных финансовых “пузырей”, полезно разработать на макроэкономическом уровне индикаторы, предупреждающие об их образовании в будущем. Анализ таких индикаторов в сочетании с техниками исследования динамики ценовых рядов помог бы выявить отклонение цен финансовых активов и других фондовых продуктов от их долгосрочных средних значений. Изменение поведения участников рынка могло бы стать очевидным признаком его структурных отклонений от нормы. Своевременный учет подобных симптомов позволил бы, по мнению разработчиков моделей, их усовершенствовать и повысить практическую ценность. Иными словами, нужны модели, предугадывающие наступление исключительных обстоятельств и рекомендуемые возможные действия. Они бы послужили научной основой для разработки экономической политики и способов государственного регулирования.

Изначальная ограниченность эконометрического моделирования и необходимость обновления экономической теории. Вынужденные признать, что в период кризиса самые известные эконометрические модели оказались недееспособными, их составители и сторонники призывают устранить имеющиеся в них недостатки и создать более совершенные схемы, учитывающие большее количество переменных величин и описывающие моделируемые процессы в динамике. Более точный учет равновесных параметров, честное и своевременное информирование о них всех участников рыночных отношений, возможно, и исправят отдельные недостатки в их поведении и сделают более предсказуемыми результаты тех или иных хозяйственных процессов. Но они никак не устранят главного недостатка моделирования - статичности предлагаемых моделей и невозможности учесть всего множества постоянно меняющихся факторов, воздействующих на потребителей, торговцев и производителей. Большие сомнения вызывает сама возможность создания динамических и многовариантных моделей, так как для их построения необходимо будет вводить переменные величины, которые авторы моделирования не в состоянии предугадать. Если бы это было можно сделать практически, то такие модели, пусть и несовершенные, наверняка бы уже существовали и использовались.

Обнаруженная кризисом несостоятельность моделей поведения агентов на финансовых рынках ставит под сомнение саму возможность их практического применения и даже их теоретическую состоятельность. В этой связи полезно привести точку зрения Л. фон Мизеса на данную проблему, считавшего в противоположность позитивизму неоклассиков, что экономическую теорию можно построить исключительно с помощью априоризма и дедукции. По мнению этого ученого, чтобы использовать в экономической науке математическое моделирование, нужно исходить из гипотезы о неизменности информации, то есть исключить из рассмотрения главного фигуранта социального прогресса, а именно наделенного врожденной творческой и предпринимательской способностью человека. Он считал, что завершенную и логически непротиворечивую экономическую теорию можно выстроить, не прибегая к функциям, основывающимся на гипотезе о неизменных константах, которая противоречит природе человека: "В области экономической науки нет постоянных зависимостей и, следовательно, невозможны никакие измерения"⁴.

В статье "Человеческая деятельность" Людвиг фон Мизеса как учебник по экономической теории" Х.Уэрта де Сото так оценил научный вклад австрийского ученого: "... Мизес доказал, что главная проблема экономической теории носит не технический или технологический характер, как обычно считают использующие математические методы экономисты - неоклассики, которые исходят из того, что цели и средства "даны", а остальная необходимая информация неизменна, сводя тем самым экономическую науку

⁴ Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической науке. Челябинск: Социум. 2005. С. 55.

к чисто технической задаче оптимизации или максимизации. Иными словами, основная экономическая проблема - это не задача максимизации "известной" и постоянной объективной функции, ограниченной "известными" и постоянными факторами. Она носит чисто экономический характер и возникает в условиях конкуренции множества целей и средств, информация о которых не дана и не неизменна, а рассеяна по умам людей, непрерывно создающих и порождающих ее из ничего. Отсюда следует, что в принципе не могут быть известны ни все уже доступные варианты действий, ни варианты действий, которые будут созданы, ни относительная интенсивность, с которой люди будут их реализовывать. Возможно, самое главное и самое важное, что сделал Мизес для экономической науки: он окончательно уничтожил ложное представление о том, что экономическая теория сводится лишь к технологии максимизации"⁵.

Некоторые современные авторы также убеждены, что нестабильность параметров экономической системы препятствует ее математическому моделированию. Отмечается, в частности, что в отличие от природы, где действуют законы сохранения (материи, энергии, инерции и т.п.), в общественной жизни отсутствуют постоянные величины - объективные инварианты: "...В экономической системе отсутствуют законы сохранения и соответственно сохраняющиеся величины, характерные для физических систем и предопределяющие их прогнозируемость. Разумеется, такой вывод не означает, что в экономической системе нечто возникает из ничего и исчезает бесследно. Дело в том, что законы сохранения в экономике проявляются гораздо сложнее, чем в природе"⁶.

Автор цитаты В. Бурлачков отмечает следующие особенности экономической системы, снижающие возможности ее прогнозирования: произвольное изменение числа количественных параметров; несущественность состояния равновесия для режима функционирования; разрывы в скоростях экономических процессов; нестабильность в настроениях и намерениях хозяйствующих субъектов; внешние влияния. Тем не менее он считает, что для повышения прогнозируемости экономической системы в нее могут быть внесены искусственные инварианты, отражающие определенные тенденции развития и некие устойчивости, носящие, правда, временный характер. К ним он относит емкость внутреннего рынка, соотношение банковской ставки процента и рентабельности в реальном секторе, соотношение потребления и сбережения. В результате их применения можно было бы обеспечить большую управляемость экономической системы и предотвратить значительные колебания хозяйственной конъюнктуры.

Экономическая наука со времен Дж.Кейнса, с которым связано появление макроэкономики, разделилась на две части. Микроэкономика

⁵ Уэрта де Сото Х. "Человеческая деятельность" Людвиг фон Мизеса как учебник по экономической теории // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 73.

⁶ Бурлачков В. Проблемы прогнозируемости экономической системы: теоретические аспекты // Вопросы экономики. 2010. №11. С. 138-139.

продолжала заниматься процессами, происходящими на рынке с участием индивидов, домохозяйств, предприятий, банков, страховых и иных самостоятельных компаний. Макроэкономика занялась изучением тех же самых процессов на уровне всей страны, где они предстают в агрегированном виде. Важнейшими макроэкономическими показателями стали национальный доход (позднее - валовой внутренний продукт), совокупные инвестиции, производительность труда, степень загрузки производственных мощностей, агрегаты денежной массы, инфляция, занятость населения, уровень безработицы, средняя заработная плата, объемы экспорта и импорта, внешняя и внутренняя задолженность, золото-валютные резервы, размеры налогообложения, доходы и расходы государственного бюджета и соотношение между ними. Макроэкономисты создали собственные математические модели, объясняющие устойчивые соотношения между сводными показателями в равновесном состоянии экономики и даже в ее динамике.

С начала 1980-х годов господствующим направлением в макроэкономических исследованиях стало моделирование реальных деловых циклов (real business cycle models - RBCM). Тогда Ф.Кюдланд и Э.Прескотт предложили новый подход к таким исследованиям, показав, что, во-первых, циклы можно изучать с помощью динамических моделей общего равновесия, во-вторых, эти модели корректно описывают эмпирические закономерности долгосрочного роста и, в третьих, их можно калибровать с помощью параметров, выявленных в ходе микроэкономических исследований, и сопоставлять с фактическими данными⁷. Указанные модели использовались при проведении экономической политики, в частности, в кредитно-денежной деятельности центральных банков.

Кризис поставил под сомнение действенность макроэкономического моделирования деловых циклов. Как отмечают Л.Григорьев и А.Иващенко в статье “Теория цикла под ударом кризиса”, “теория реального цикла показывает, что при заданном наборе шоков дисперсию отклонений рядов от долгосрочного тренда за определенный период можно модельно приблизить к реальной с достаточно высокой точностью. Но данная теория не изучает траекторию движения экономик... Современная теория циклов самоустранилась от прогнозирования конъюнктуры, поэтому на практике решением этой задачи занимаются множество прогнозистов, которые нередко используют недостаточно теоретически обоснованные методы и модели”⁸. Авторы ставят вопрос об адекватности теории цикла нынешней реальности с учетом последних событий в мировой экономике и видят ее основной недостаток в том, что в существующих моделях незначительная роль в генерировании циклов отводится финансовому сектору, который,

⁷ См. Ребело С. Модели реальных деловых циклов: прошлое, настоящее и будущее // Вопросы экономики. 2010. № 10. С. 56.

⁸ Григорьев Л., Иващенко А. Теория цикла под ударом кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 10. С. 32.

однако, играет роль своего рода модулятора экономических колебаний: “Более аккуратное описание финансового сектора в моделях цикла - основной вызов, стоящий перед теорией в настоящий момент, однако надо преодолеть математические сложности конструирования подобных моделей... Макроэкономисты отдадут себе в этом отчет, однако и здесь им “не хватает математики” для более аккуратного описания экономических систем, что говорит не столько о несовершенстве методов, сколько об огромной сложности систем: в них “человеческий фактор” изменяет принимаемые решения по более сложным причинам, чем те, которые математические и социально-психологические методы в состоянии отразить”⁹.

Вызывает недоумение тот факт, что все внимание эконометристов сосредоточено на моделировании только рыночных процессов, которые происходят как бы сами по себе. В своих прогностических моделях они совершенно не замечают интенсивной деятельности государства и других макроэкономических субъектов, тогда как именно принимаемые ими меры оказали решающее воздействие на приостановку негативных трендов, создание условий для возобновления экономического роста и для недопущения кризисов в будущем. Экономическая наука почему-то считает своей главной задачей оказание помощи индивидам и корпорациям в их стремлении к получению прибыли путем хитроумных манипуляций краткосрочного плана без учета негативных последствий такой деятельности в долгосрочной перспективе. В то же время она слабо изучает макроэкономические процессы в их динамике, влияние на них подспудных факторов, лежащих за рамками равновесных состояний и приводящих к их нарушению и кризисам. Поэтому она не в состоянии вовремя предупреждать о предстоящей опасности и не дает своевременных рекомендаций регулирующим органам, вынужденным действовать по наитию, без должного теоретического обоснования.

Сославшись на слова Н.Мэнкью о том, что “все многообразные направления современной академической макроэкономики в одинаковой степени потерпели неудачу”, М.Вудфорд в статье “Сближение взглядов в макроэкономике: элементы нового синтеза” справедливо указывает, что макроэкономические модели - не просто исследовательские проекты, ибо они используются для принятия решений об экономической политике. Возможность же повышения практической ценности моделирования он оценивает скептически: “Исследования, направленные исключительно на уточнение теории, могут быть весьма ценны, но вряд ли стоит ожидать, что прояснены будут именно вопросы, необходимые для уточнения качества экономической политики, если только ученые не выберут именно ее в качестве основной темы или, по крайней мере, не будут рассматривать проблемы, которые затрагиваются в литературе по анализу политики”¹⁰.

⁹ Там же. С. 40.

¹⁰ Вудфорд М. Сближение взглядов в макроэкономике: элементы нового синтеза // Вопросы экономики. 2010. № 10. С. 27-28.

Серьезные претензии предъявляют к господствующей экономической теории авторы исследования “Финансовый кризис и провалы современной экономической науки”: “Мы полагаем, что исследовательская программа современной экономической науки оказалась в субоптимальном равновесии, при котором не уделяется внимания основным потребностям общества. Стойкие эффекты обратной связи, видимо, привели к доминированию теорий, не имеющих прочных методологических оснований, а ее практические результаты, мягко говоря, весьма скромны. Игнорирование наиболее распространенных проблем современной экономики и неспособность публично заявить об ограничениях и допущениях своих основных моделей накладывает на профессиональных экономистов определенную ответственность за развитие нынешнего кризиса. Они не справились со своей обязанностью обнаруживать и как можно точнее объяснять внутренние механизмы функционирования экономики, исследуя опасности, связанные с кризисом. Мы полагаем, что неспособность академических экономистов предвидеть актуальные проблемы международной финансовой системы и неадекватность стандартных моделей макроэкономики и финансов пониманию происходящих событий может стать веским аргументом в пользу принципиального изменения направлений исследования и пересмотра основных теоретических принципов современной экономической науки”¹¹. Поддерживая необходимость нового подхода к исследованию фундаментальных проблем методологии и теории политической экономии, директор Института экономики РАН Р.С.Гринберг пишет: “Нам надо сделать шаг вперед от работы исключительно в рамках парадигмы, ориентированной на исследование оптимального использования рационально-эгоистическим человеком ограниченных ресурсов, к новой экономической теории. В этой теории, включающей и определенные достижения марксизма, следовало бы уделить больше внимания анализу социально-экономических процессов, реальных противоречий интересов различных общественных сил, исторических достижений и пределов конкретных экономических систем, учету социальных, гуманитарных, политических факторов экономического развития, их национальной специфики”¹².

Критика докризисного состояния экономической теории и предложения по ее совершенствованию, исходящие от экономистов - математиков, занимающихся построением разных эконометрических моделей и чисто количественными соотношениями в экономике, страдают тем недостатком, что при этом игнорируются существенные качественные характеристики современной весьма сложной народнохозяйственной системы. Кризис дал дополнительные аргументы тем ученым, которые уже

¹¹ Финансовый кризис и провалы современной экономической науки // Вопросы экономики. 2010. № 6. С. 25.

¹² Гринберг Р. Возвращение политической экономии // Вопросы экономики. 2010. № 11. С. 154.

длительное время выступают против засилья мейнстримовских взглядов в экономической теории и призывают к пересмотру ряда устаревших методологических принципов и теоретических установок, которые не подтверждаются реальной хозяйственной практикой и стали тормозом на пути дальнейшего развития научных исследований.

Литература

1. Блауг М. Тревожные процессы в современной экономической теории. Чем на самом деле занимаются экономисты // К вопросу о так называемом “кризисе” экономической науки. М.:ИМЭМО РАН. 2002.
2. См. Кирдина С. О своевременности современной экономической теории (о книге А.Д.Худокормова “Экономическая история: Новейшие течения Запада”) // Вопросы экономики. 2010. № 6.
3. The Financial Crisis and the Systemic Failure of the Academic Economics // Kiel Working Paper. 2010. N 1489 / Kiel Institute of the World Economy. На русском языке опубликовано в журнале “Вопросы экономики”, 2010, № 6.
4. Мизес Людвиг фон. Человеческая деятельность: Трактат по экономической науке. Челябинск: Социум. 2005. С.
5. Уэрта де Сото Х. “Человеческая деятельность” Людвига фон Мизеса как учебник по экономической теории // Вопросы экономики. 2010. № 11.
6. Бурлачков В. Проблемы прогнозируемости экономической системы: теоретические аспекты // Вопросы экономики. 2010. №11.
7. См. Ребело С. Модели реальных деловых циклов: прошлое, настоящее и будущее // Вопросы экономики. 2010. № 10. Григорьев Л., Иващенко А. Теория цикла под ударом кризиса // Вопросы экономики. 2010. № 10. Вудфорд М. Сближение взглядов в макроэкономике: элементы нового синтеза // Вопросы экономики. 2010. № 10.
8. Финансовый кризис и провалы современной экономической науки // Вопросы экономики. 2010. № 6.
9. Гринберг Р. Возвращение политической экономии // Вопросы экономики. 2010. № 11.

УГОЛОВНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ЗА ПОСЯГАТЕЛЬНОСТЬ НА ЖИЗНЬ И ЗДОРОВЬЕ НЕРОЖДЁННОГО ЧЕЛОВЕКА (ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ)

Апстракт

Практика изучения нормативного материала зарубежных стран иногда преподносит чрезвычайно интересные «сюрпризы», о которых ученые, ограничивающие сферу своих исследований уголовным законодательством только Украины даже не подозревают. Данная статья, ограниченная определенным объектом, посвящена нормам уголовного законодательства стран-участниц ЕС – ФРГ, Франции и Польши. Тем не менее, уголовное законодательство этих трех стран содержит в своем роде уникальные нормы, которые соответствуют Рекомендациям ПАСЕ об использовании эмбрионов и зародышей с целью диагностики, терапии, научных исследований, промышленного использования и торговли № 1046 от 24 сентября 1986 г., Конвенции о защите прав и достоинства человека относительно биологии и медицины от 4 апреля 1997 г. и Дополнительного протокола к этой Конвенции от 12 января 1998 г. Практически, жизнь человека охраняется с момента его рождения, хотя сейчас уже всем известно, что плод в утробе матери является жизнеспособным намного раньше. Именно поэтому аборт часто называют убийством. 10 октября 2010 года была принята Резолюция Парламентской Ассамблеи Совета Европы № 1763 (2005) «Право на возражение по соображениям совести при предоставлении легальной медицинской помощи»

Ключевые слова: уголовная ответственность, посягательство на жизнь и здоровье нерождённого человека.

КРИВИЧНОПРАВНА ОДГОВОРНОСТ ЗА НАПАД НА ЖИВОТ И ЗДРАВЉЕ НЕРОЂЕНОГ ЧОВЕКА (ЕВРОПСКА ПРАКСА)

Апстракт

Правила изучавања нормативних материјала иностраних држава понекад доносе изванредно интересантна „изненађења“, о којима домаћа кривичноправна наука са истраживањима у кривичном законодавству Украјине нема икакве представе. Овај научни рад, лимитиран тачно одређеним објектом изучавања, посвећен је нормама кривичног законодавства држава чланица ЕУ – Немачке, Француске и Пољске. Мање-више, кривично законодавство ових држава садржи универзалне норме које одговарају Међународним препорукама о искоришћавању ембриона и порођаја у циљу дијагнозе, терапије, научних анализа, производног искоришћавања и трговине Бр. 1046 од 24.9.1986. године, Конвенцији о заштити права и

достојанства човека посебно у биологији и медицини од 4.4.1997. године и Допунском протоколу Конвенције о заштити права и достојанства човека посебно у биологији и медицини од 12.1.1998. године. Фактички, живот човека се штити од момента његовог рођења, иако је данас свима јасно да је плод у стомаку жене-мајке живо биће и пре самог чина рођења. Десетог Октобра 2010. године донета је Резолуција Скупштине Савета Европе Бр. 1763 под називом „Право на изражавање по питању савести при прижању леталне медицинске помоћи“.

Каучне речи: *кривичноправна одговорност, напад на живот и здравље нерођеног човека.*

Уголовная ответственность за посягательство на жизнь и здоровье нерождённого человека (Европейский опыт)

Практика изучения нормативного материала зарубежных стран иногда преподносит чрезвычайно интересные «сюрпризы», о которых ученые, ограничивающие сферу своих исследований уголовным законодательством только Украины даже не подозревают. Компаративистика значительно расширяет как мировоззрение исследователя, так и дает позитивный опыт в прикладном плане, т.е. дает возможность проанализировать законодательство другой страны на предмет его «полезности» и необходимости для отечественного уголовного права. Данная статья, ограниченная определенным объектом, посвящена нормам уголовного законодательства стран-участниц ЕС – ФРГ, Франции и Польши. При этом сразу следует отметить, что ФРГ и Франция – это страны-основательницы ЕС, в то время как Республика Польша относится к странам, испытавшим на себе влияние социалистической правовой системы. Тем не менее, уголовное законодательство этих трех стран содержит в своем роде уникальные нормы, которые соответствуют Рекомендациям ПАСЕ об использовании эмбрионов и зародышей с целью диагностики, терапии, научных исследований, промышленного использования и торговли № 1046 от 24 сентября 1986 г.¹, Конвенции о защите прав и достоинства человека относительно биологии и медицины от 4 апреля 1997 г. и Дополнительного протокола к этой Конвенции от 12 января 1998 г.

Речь в данном случае идет не о прерывании беременности и, очевидно, неверной является позиция тех авторов, которые под деяниями против жизни и здоровья нерожденного человека понимают такие преступления как аборт.² В соответствии с отечественной правовой доктриной и нормативными актами медицинского характера начальным моментом жизни как объекта посягательства следует считать начало физиологических родов, а, например, состав преступления «Убийство матерью новорожденного ребёнка» (ст. 117 УК Украины) может иметь место только в случае убийства уже рожденного ребенка. Внутриутробное уничтожение плода до начала родового процесса может рассматриваться как

¹ См. подробно: Права человека и профессиональная ответственность врача в документах международных организаций. – К., 1999.

² Хавронюк М. Діяння проти життя та здоров'я ненародженої людини мають бути криміналізовані // Прокуратура. Людина. Держава. 2005. – № 10 (52). – С. 124-128.

прерывание беременности³. Практически, жизнь человека охраняется с момента его рождения, хотя сейчас уже всем известно, что плод в утробе матери является жизнеспособным намного раньше. Именно поэтому аборт часто называют убийством⁴.

В УК Республики Польша предусмотрен состав преступления которого, наверное, нет в законодательстве ни одной страны. В § 1 ст. 157а предусмотрена уголовная ответственность за нанесение плоду человека телесного повреждения или расстройства здоровья, угрожающего его жизни. Наказанием за это деяние является штраф, ограничение свободы или лишение свободы на срок до двух лет. Эта уголовно-правовая норма свидетельствует о том, что непосредственным объектом этого преступления является жизнь еще нерожденного ребенка⁵.

В Польше действует Закон от 7 января 1993 года «О планировании семьи, защите человеческого эмбриона и условиях легальных абортов».

Что касается нелегальных абортов, то польские феминистки, выступающие за легализацию абортов, подсчитали их количество. Известно, что желающие прервать беременность польские женщины пользуются «аборт-туризмом», делая аборт в других странах: дороже – на Западе, дешевле – в Украине, в Белоруссии или Прибалтике. Феминистки подсчитали, что польки делают 40-50 тысяч нелегальных абортов в год. Тогда, если в Польше производится 40 - 50 тысяч абортов в год, то это в 2-3 раза меньше, чем до принятия закона. Тогда рост числа подпольных абортов в результате их ограничения – это просто миф. Достаточно сказать, что и сегодня в Украине около половины абортов делается нелегально – по договоренности за деньги. Если бы в Польше было большое количество подпольных, криминальных абортов, это не могло бы не вызвать роста материнской смертности. Однако, ситуация здесь прямо противоположная. Увеличения материнской смертности после принятия Закона не произошло, количество материнских смертей даже несколько уменьшилось – т.е. Закон, охраняющий жизнь нерожденного ребенка, охраняет также и жизнь женщины-матери.

Вот конкретные результаты действия закона, охраняющего нерожденных детей в Польше: количество абортов снизилось в 3 раза, материнская смертность уменьшилась в 2 раза, количество детоубийств уменьшилось в 2 раза, снизилась смертность новорожденных, уменьшилось число естественных выкидышей. Здесь – самая прямая связь между «свободой» сделать аборт и нравственной деградацией общества, а также физическим вымиранием нации⁶.

В 2007 году Парламент Польши рассматривал законопроект о внесении изменений в Конституцию, речь в котором шла о признании защиты жизни от момента зачатия, что предполагало полный запрет аборта. Поправки не прошли с

³ Кримінальний кодекс України: Науково-практичний коментар / Ю.В. Баулін, В.І. Борисов, С.Б. Гавриш та ін. Заг. ред. В.В. Сташиса, В.Я. Тація. – Х.; Одісей, 2008. – С. 333, 361.

⁴ Процедура прерывания беременности в Украине регулируется целым рядом нормативных актов, среди которых основными являются «Инструкция о порядке проведения операции искусственного прерывания беременности» и «Положение о комиссии органа охраны здоровья по определению показаний искусственному прерыванию беременности, срок которой составляет от 12 до 22 недель» утвержденные приказом Министерства охраны здоровья № 508 от 20 августа 2006 г.

⁵ Уголовный кодекс Республики Польша. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2001. – 234 с.

⁶ <http://www.noabort.net/node/60>

минимальным перевесом: из 443 депутатов «за» проголосовали 269 при требуемых для прохождения 296 голосах.

Даже если жительница Польши имеет законное основание для прерывания беременности, реализовать свое право ей очень непросто. Врачи часто отказываются делать аборт, ссылаясь на идеологические мотивы, – это допускается законом. Право на жизнь беременной женщины, как правило, ценится ниже, чем право на жизнь ее плода. Широко известна история Алиции Тышьяк (Alicja Tysiac), которой отказали прервать третью беременность, несмотря на серьезную угрозу здоровью женщины. В результате родов Алиция практически ослепла. Женщина обратилась в Европейский суд по правам человека в Страсбурге и выиграла дело⁷.

Защищает ли ст. 2 Конвенции о защите прав человека и основоположных свобод жизнь еще нерожденного человека? Эти вопросы не нашли сегодня своего однозначного решения в европейском праве. Считается, что термин «каждый», который употребляется в тексте ст. 2 Конвенции не относится к новорожденным людям. В связи с абортами существуют различные точки зрения относительно того, нарушает ли разрешение на аборт установившееся равновесие между законными интересами беременной женщины и законной необходимостью защищать плод. В этом контексте Европейская комиссия по правам человека проявляет сдержанность, оставляя там самым достаточно широкую свободу выбора законодателям. Поэтому на сегодняшний день при рассмотрении всех дел, связанных с абортами европейский суд по правам человека воздерживается от любых заявлений, которые относятся к толкованию слова «жизнь» в связи с абортами, а также относительно того, в какой мере нерожденный ребенок может пользоваться защитой в соответствии со ст. 2 Конвенции.

Как мы видим, польский законодатель, как и законодатели практически всех стран, которые входят в ЕС, не взял на себя смелость запретить проведение аборт, но в то же время установил уголовную охрану безопасности жизни и здоровья нерожденного ребенка.

Далее продвинулся по этому благородному пути законодатель ФРГ. В УК ФРГ наибольшее количество статей – 7, в которых установлена ответственность за деяния, связанные с прерыванием беременности. Прерывание беременности (§ 218(1)) наказывается лишением свободы на срок до трех лет или денежным штрафом. Действия, результат которых наступает до завершения процесса приживания оплодотворенной яйцеклетки в матке, не считаются прерыванием беременности в контексте УК ФРГ. Отягчающими обстоятельствами прерывания беременности являются действия, которые совершаются против воли беременной женщины и если лицо по грубой неосторожности создает опасность причинения тяжкого вреда здоровью беременной женщины. Это называется «особо тяжкий случай» и наказанием за него является лишение свободы на срок до шести месяцев или денежный штраф (§ 218(2)). Несколько неожиданной является норма, предусмотренная в § 218(3) – если деяние совершает беременная женщина, то наказанием является лишение свободы на срок до года или денежный штраф.

В § 218a предусмотрены случаи прерывания беременности, которые не влекут наказания, т.е. при определенных условиях прерывание беременности не является противоправным: беременность прерывается врачом, со времени зачатия прошло не более двенадцати недель, если оно производится в состоянии крайней необходимости, если беременность наступила в результате изнасилования. Но особый интерес вызывает § 219 «Консультация беременной женщины в бедственной

⁷ <http://www.demoscope.ru/weekly/2010/0433/reprod01.php>

и конфликтной ситуации». Эта норма-дефиниция, которую можно рассматривать как манифест в защиту будущей жизни, нерожденного ребенка, уголовно-правовую агитацию против абортов. Только женщина, получившая разрешение на проведение такой операции, может обратиться к врачу с просьбой о прерывании беременности. В ФРГ действует Федеральный закон о предотвращении и разрешении конфликтов, связанных с беременностью от 27 июля 1992 г. с изменениями от 21 августа 1995 г. В соответствии с этим Законом и § 219 УК ФРГ консультация должна служить защитой нерожденной жизни. Она призвана побудить женщину к сохранению беременности и раскрыть ей перспективы жизни с ребенком; оказать женщине помощь в принятии ответственного и осознанного решения. При этом женщина должна осознавать, что дитя по отношению к матери – плод в любой стадии развития имеет собственное право на жизнь и что поэтому в соответствии с правопорядком прерывание беременности допустимо только в исключительных ситуациях, когда вынашивание ребенка создает для женщины тяжелую и опасную нагрузку, которая превышает допустимые границы. Консультация должна советом и помощью содействовать преодолению конфликтных ситуаций и выходу из бедственной ситуации, связанной с беременностью. В соответствии с положением упомянутого Закона, консультация должна проводиться специальным консультативным органом. По окончании консультации этот орган выдает беременной женщине свидетельство о проведении консультации, датированное днем последней консультации (оно действует в течение трех дней), и содержащее фамилию беременной женщины. Врач, осуществляющий прерывание беременности, не может быть консультантом. Кроме того, в УК ФРГ установлена уголовная ответственность за рекламу прерывания беременности (в другом переводе – «Агитация прерывания беременности») (§ 219а), за введение в оборот средств прерывания беременности (§ 219в), за нарушение врачебных обязанностей при прерывании беременности (например, без того, чтобы предоставить беременной женщине возможность изложить причины, по которым она требует прервать беременность или без того, чтобы провести беседу о значении аборта, в особенности о его процедуре, последствиях, рисках, возможных психических и физических изменениях) (§ 218с), за прерывание беременности без медицинского заключения (§ 218в). Развернутые предписания об уголовной ответственности за посягательство на так называемую нерожденную жизнь являются специфической особенностью уголовного и медицинского законодательства ФРГ. Современное состояние этого законодательства явилось, по мнению немецких ученых, результатом длительного исторического развития. В юридической литературе, правовом и общественном сознании эти нормы оцениваются как чрезвычайно социально значимые. В борьбе за запрет или разрешение абортов активно участвовали церковь, партии, феминистское движение, различные политические силы, средства массовой информации⁸.

Мы считаем, что не последнюю роль тут сыграло то, что во второй мировой войне погибло большое количество населения Германии, впрочем как и многих других стран, но именно законодатель ФРГ уделил этому вопросу повышенного внимание, чего не делает отечественный законодатель, начиная с 1922 г. (с принятия первого УК). Особо следует отметить, что в УК ФРГ содержится кроме этих 7 параграфов, еще один параграф, который защищает жизнь и здоровье плода – § 326 «Неразрешенное обращение с опасными отходами». В п. 2 ч. 1 установлена уголовная ответственность за эти деяния, если они вызывают у человека раковые

⁸ Жалинский А., Рёрих А. Введение в немецкое право. – М.: Спарк, 2001. – С. 658.

заболевания, являются вредными для плода или изменяют наследственность⁹.

Еще более прогрессивным относительно защиты нерожденной жизни является УК Франции¹⁰. В книге пятой, в разделе первом «О преступных деяниях в области здравоохранения», в главе первой «О преступных деяниях в области биомедицинской этики» в отделении первом «О защите человеческого плода» содержится 511-1 – практическая реализация евгеники, направленной на организацию селекции людей, наказывается двадцатью годами уголовного заключения. Отдел второй «О защите человеческого организма» этой главы содержит ряд статей (ст. ст. 511-2 – 511-4), в которых предусмотрена уголовная ответственность за сбор или изъятие гамет (половых клеток) живого человека без его письменного согласия, за получение гамет на условиях оплаты, за сбор и изъятие гамет с целью медицинской помощи зачатию без проведения тестов, требуемых в исполнение ст. L665-15 Кодекса законов о здравоохранении для выявления заболеваний, передающихся по наследству, за осуществление искусственного оплодотворения свежей спермой или смесью спермы, которая получена в результате дарения, в нарушение ст. L673-3 Кодекса законов о здравоохранении.

Раздел третий «О защите человеческого эмбриона» также содержит ряд статей (ст. ст. 511-15 – 511-25), в которых установлена уголовная ответственность за приобретение человеческого эмбриона на условиях оплаты, за осуществление зачатия *in vitro* (т.е. вне материнского тела) в промышленных или коммерческих целях, а также для проведения экспериментов над человеческими эмбрионами, за изучение человеческих эмбрионов или экспериментирования над ними. Ряд статей предусматривает уголовную ответственность за осуществление предродовой диагностики или осуществление зачатия с нарушением соответствующих положений Кодекса законов о здравоохранении. Установлена уголовная ответственность за осуществление действий по медицинской помощи зачатию в генных целях, нежели те, которые определены в Кодексе законов о здравоохранении и за осуществление пересадки эмбриона без проведения тестов для выявления инфекционных заболеваний. С одной стороны, можно высказать и определенные критические замечания относительно такой чрезмерной детализации и чрезмерного употребления медицинской терминологии, с другой – если эти деяния могут нанести тяжкий вред здоровью как живого, так и нерожденного человека, это является допустимым и оправданным.

На территории Франции разрешены аборт «по желанию» на ранних стадиях беременности. Франция относится к наиболее либеральной группе стран, в которых законодатель исходит из признания права женщины самостоятельно решать вопрос о беременности. Уголовная политика направлена здесь на охрану здоровья женщины, то есть наказуемы только внебольничные и поздние аборт¹¹. В любом случае, нормативный материал, который содержится в кодексах ФРГ, Франции, Польши (объем статьи не позволяет проанализировать уголовное законодательство других стран ЕС) является своего рода уникальным, актуальным и заслуживает внимания со стороны украинского законодателя.

Врачи, которые обязаны производить искусственное прерывание беременности (или эфтаназию) могут по религиозным или моральным

⁹ Уголовное уложение (Уголовный кодекс) Федеративной Республики Германии: текст и научно-практический комментарий. – М.: Проспект, 2010. – С. 230.

¹⁰ Уголовный кодекс Франции. – СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. – 650 с.

¹¹ <http://www.un.org/esa/population/publications/abortion/profiles.htm>

соображениям воспринимать эти действия негативно. Это может привести к конфликту интересов врача и пациента. Учитывая это, Совет Европы сделал, по нашему мнению, довольно удачную попытку разрешения возможной конфликтной ситуации. 10 октября 2010 года была принята Резолюция Парламентской Ассамблеи Совета Европы № 1763 (2005) «Право на возражение по соображениям совести при предоставлении легальной медицинской помощи»¹². В этой Резолюции говорится, что ни одна личность, больница или учреждение не должны быть принуждены, привлечены к ответственности или дискриминированы в какой-либо форме за отказ от выполнения, предоставления, помощи в осуществлении или проведения аборта, осуществление выкидыша у человека или эвтаназии или любого действия, которое может привести к смерти человеческого плода или эмбриона, по любой причине.

Парламентская Ассамблея подчеркивает необходимость подтвердить право на возражение по соображениям совести вместе с обязанностью государства гарантировать, что пациенты имеют доступ к своевременной легальной медицинской помощи. Ассамблея обеспокоена тем, что нерегулируемое использование возражения по соображениям совести может несоизмеримо повлиять на женщин – особенно на тех, которые имеют низкие доходы или живут в сельских районах.

В подавляющем большинстве государств – участников Совета Европы практика возражений по соображениям совести регулируется адекватно. Всеобъемлющие и четкие правовые и политические рамки, регулирующие практику возражений по соображениям совести со стороны медицинских работников, призваны обеспечить соблюдение, защиту и реализацию прав и интересов лиц, которые обращаются за легальными медицинскими услугами.

Учитывая обязательства государств – участников по обеспечению доступа к легальной медицинской помощи и защите права на здоровье, а также обязательства по обеспечению уважения права на свободу мысли, совести и религии медицинских работников, Ассамблея призывает государства – участников Совета Европы разработать всеобъемлющие и четкие правила, определяющие и регулирующие возражения по соображениям совести в области здравоохранения и медицинских услуг, которые будут: гарантировать право на возражения по соображениям совести согласно процедуре, о которой идет речь; гарантировать, что пациенты были проинформированы о любых возражениях своевременно и направлены к другому медицинскому работнику; гарантировать, что пациенты получат необходимое лечение, в частности в чрезвычайных ситуациях.

Таким образом, следует сделать вывод, что эта Резолюция не направлена на защиту отдельно интересов пациентов и отдельно – медицинских работников. Задачей этого нормативного акта является проявление уважения к религиозным и моральным убеждениям медицинских работников и во избежание конфликтных ситуаций при решении одной из самых сложных жизненных проблем. Каков будет дальнейший опыт применения данного нормативного акта, покажет сама жизнь.

¹² http://www.irs.in.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=735:1&catid=43:eu&Itemid=70&lang=ru

ПРОЦЕС НАСТАНКА МОТИВА - КРИВИЧНОПРАВНИ АСПЕКТ

Апстракт

У науци не постоји сагласност по питању процеса настанка мотива. Процес настанка мотива и њихов утицај на људско понашања назива се мотивацијом. У Српском језику под матовацијом се подразумева образлагање и навођење узрока за неко одређено понашање. За одређење садржине криминалног мотивационог процеса, неопходно је сагледати однос између потреба и других фактора личности које условљавају тај мотивациони процес и произлазе из одређених људских потреба. Смисаона и динамизирајућа функција мотива се реализују у оквиру мотивационог процеса. Суштина мотивационог процеса је у динамици, будући да мотиви представљају динамичке психобиолошке факторе. У изучавању мотивационих процеса треба поћи од системско-структуралног приступа по коме се мотивација мора посматрати у функцији читаве личности. Борба мотива, као сегмент мотивационог процеса, представља комплексан интрапсихички конфликт који захвата целокупну структуру личности кривца-учиниоца кривичног деликта. За кривичноправну науку је од примарног значаја борба мотива који подстичу личност на извршење, односно неизвршење, кривичног деликта и чине сегментарни садржај кривице. Криминални мотиви произлазе или из криминалних (антисоцијалних и неморалних) потреба или из потреба које се задовољавају на криминалан начин. Извршење кривичног деликта, најчешће, је одређено скупином мотива. Криминалну мотивацију дефинишемо као интегрални психолошки (мотивациони) процес стварања, развитка, одабирања и реализације криминалних мотива која детерминише и усмерава криминалну делатност (кривичноправну радњу) кривца-учиниоца. Криминална мотивација се може типизирати на: (1) мотивацију намерних (умишљајних) кривичних деликата; (2) мотивацију кривичних деликата из навике; (3) мотивацију умишљајно-импулсивних кривичних деликата; (4) мотивацију нехатних кривичних деликата. Тип криминалне мотивације одређује садржај мотива и мотивације. Криминална мотивација је увек деструктивна и реализује се извршењем кривичноправне радње.

Криминални мотив је психолошко-нормативна категорија. Као психолошка категорија мотив представља психолошку компоненту без које не може постојати субјективни елемент кривичног деликта - кривица, док као нормативна категорија мотив представља један од основа за упућивање етичко-правног прекора кривцу-учиниоцу.

Кључне речи: Криминални мотив, Криминална мотивација, Криминални мотивациони процес.

THE PROCESS OF MOTIF APPEARANCE – CRIMINAL LAW ASPECT

Abstract

There is no agreement in science on the question of motif appearance. The process of generating of motif and its influence on human behavior is called motivation. In Serbian under the term "motivation" giving the causes and citing the reasons for certain behavior is concerned. In order to determine the content of criminal motivation process it is necessary to consider the relation between the needs and other personality factors determining that motivation process, generating from certain human needs as well. The essential and dynamic function is realized through the motivation process. The essence of motivation process is in dynamic since the motif is a dynamic psychobiological factor. The system-structural principle should be applied in motif-process study where motivation is to be concerned in aspect of the whole personality functioning. The motif conflicts as a segment of motivational process represents the complex intra-psychological conflict which occupies the whole lawbreaker personality structure. It is of great value for the criminal law science to analyze the motif conflicts which make the criminal to do or not to do the certain criminal act and represent the essential content of the guilt at the same time. The criminal motives outcome either from the certain criminal needs (antisocial and immoral) or the needs which are satisfied in criminal way. The criminal act is the most often done as a consequence of the motif gathering. The criminal motivation is defined as integral psychological (motivational) processing, development, differentiation, and realization of criminal motif which determines and directs the criminal act (criminal law act) of the law breaker-executor. The criminal motivation could be put into types of: (1) motivation of premeditation (intention) criminal delicts; (2) motivation of habitual criminal delicts; (3) motivation of premeditation-impulsive criminal delicts; (4) motivation of culpa criminal delicts. The type of criminal motivation determines the content of motif and motivation. The criminal motivation is always destructive and is realized by the execution of criminal law act.

The criminal motif is psycho-normative category. As a psychological category motif represents a psychological component without which any subjective element of criminal delict - GUILT can exist, while as a normative category motif represents one of the basis for the criminal-law reproach to the criminal - executor of criminal did.

Key words: Criminal motif, Criminal motivation, Criminal motivation process.

ПРОЦЕС НАСТАНКА МОТИВА - КРИВИЧНОПРАВНИ АСПЕКТ

Теоретичари нису сагласни по питању узрока настанка мотива, односно о садржају процеса мотивације. Вујаклија мотивацију (лат. *motivatio*) језички одређује као образлагање, образложење, навођење побуда или разлога за нешто.¹

Брајанин и Петрежицки сматрају да мотиви извиру из емоција, Сариков и Кудријавцев иситичу да мотив настаје искључиво на основу потреба, док Рот, Водинелић и Петерлин мисле да читав низ квалитативно различитих фактора условљава настанак мотива (потребе, навике, интереси, ставови, жеље, емоције, нагони, обичаји, убеђења,

¹ Вујаклија, М., Лексикон страних речи и израза, Београд, 1961, стр. 598.

систем вредносних оријентација личности, традиција, социјални статус, образовање, карактер, утицај друштва и друго).²

Рот мисли да мотивација представља процес покретања активности ради остваривања одређених циљева, усмеравање те покренуте активности на одређене објекте и регулисање начина поступања.³

Волков вели да потребе проузрокују мотиве. Он одређује потребе као личне недостатке, наглашавајући њихов објективни карактер.⁴

Јовановић сматра да потребе настају поремећајем у биопсихосоцијалној структури која представља материјалну базу личности (тј. нарушавањем равнотеже у материјалној бази). Примера ради, потребе глади и жеђи настају услед недостатка хранљивих материја или течности у организму, или недостатак забаве изазива монотонију и ова нелагодност се изражава кроз инертност, неваљаност и стагнацију који представљају поремећај у духовној равнотежи и изазивају настанак духовне потребе. Тако настале потребе, одражавају се у човековој свести као осећаји недостатака, а манифестују се као захтеви. Осећаји недостатака су, најчешће, негативно и афективно обојени и праћени су психолошком напетости. Они се у човековој свести одражавају као представе о потреби, при чему се истовремено формира и представа о акцији која тежи предузимању делатности ради задовољења потребе. Управо *свесно схваћена потреба представља мотив*. Јовановић истиче да је вољни акт сваки човек акт који је мотивисан, јер мотив као субјективна категорија има своји извор у потреби као објективној категорији. На пример, потребу за материјалним добрима једно лице може задовољити прековременим радом, друго штедњом, а треће крађом. Мотив даје одговор на питање зашто се једно лице у различитим животним ситуацијама понаша различито или се у истим животним ситуацијама понаша различито.⁵

Симоновић истиче да се под мотивацијом подразумева синоним за мотив

² Ђурић, А., Мотив у кривичном праву (монографија), Ниш, 2006, стр. 54.

³ Ibid, str. 54; Ђурић, А., Соотношение криминального мотива и цели уголовного преступления, стр. 667-671; тематски зборник радова међународног значаја: КАТЕГОРИЈА «ЦЕЉ» В УГОЛОВНОМ, УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОМ ПРАВЕ И КРИМИНОЛОГИИ - Материалы IV Российского конгресса уголовного права 28-29 Мая 2009г., М.: 816с., Москва – Русија; Издавач: Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, Юридический факультет, ответственный редактор доктор юридических наук, профессор В.С.Комиссаров, 2009г.

⁴ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, Op. cit. str. 54.; Ђурић, А., Взятничество в Сербии, стр. 592-595; тематски зборник радова међународног значаја: УГОЛОВНОЕ-ПРАВО: СТРЕТЕГИЈА РАЗВИТИЈА XXI В ВЕКЕ - Материалы седьмой Международной научно-практической конференции 28-29 января 2010г., М.: 632с., Москва – Русија; Издавач: Министерство образования и науки Российской Федерации и Московская государственная юридическая академия им. О.Е.Кутафина, ответственный редактор доктор юридических наук, профессор А.И.Порог, 2010г.

⁵ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, Op. cit. str. 54-55.; Ђурић, А., Командна відповідальність, стр. 504-508; тематски међународни научни скуп: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПРАВА, Дніпропетровськ 19-20. фебруар 2010г. (організатори скупа – Міністерство освіти і науки України, Інститут держави і права імені В.М.Корецького НАН України, Дніпропетровський Національний Університет імені Олеся Гончара – Юридичний факультет); тематски зборник радова: ДЕРЖАВА І ПРАВО: ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ ЮРИДИЧНІ І ПОЛІТИЧНІ НАУКИ, Спецпубл. 44, Київ 2009, 522стр.; Издавач: Інститут держави і права імені В.М.Корецького НАН України

или систем мотива. Мотивацију одређује као процес сазнавања и избора мотива или процес оформљења и покретања мотива или процес покретања и усмеравања активности ради постизања одређеног циља.⁶

За одређење садржине мотивационог процеса, неопходно је сагледати однос између потреба и других фактора личности. Сви други фактори (детерминанте) који условљавају мотивационо понашање призашли су из одређених људских потреба. Детерминанте треба посматрати не само кроз функцију потреба, него и кроз читаву структуру човекове личности. Примера ради, сексуални нагон може да актуелизује потребу за његовим задовољењем, а на који начин ће се потреба задовољити зависи од структуре личности. Симоновић потребе одређује као неопходности изазване биолошким, психолошким и социјалним факторима личности, при чему истиче примат социјалних утицаја у њиховом формирању, испољавању и начину задовољавања. Такође, Симоновић тврди да се функције мотива криминалног понашања састоје у покретању учиниоца на свесно, вољно и циљно деловање чији је резултат противправна последица.⁷

Сви мотиви, и криминални, имају *смисаону* и *динамичку* функцију.⁸

Под смисаоном функцијом се подразумева спознаја потреба и постављање криминалних циљева. Ова функција обухвата две етапе. У првој етапи се врши интелектуална, вољна и емотивна прерада потреба, док се у другој етапи постављају криминални циљеви и начин њиховог остваривања. Појављена потреба, у првој етапи, се налази у домену несазнатог и има динамизирајући карактер, јер врши снажан утицај на понашање човека. Потреба је у овој етапи још увек неиздиференцирана, непрецизна и није обухваћена когнитивним преживљавањем. Прва етапа, прве фазе је карактеристична само за настанак оних потреба у односу на чије задовољење не постоји раније искуство. Како већину потреба сачињавају оне које су раније задовољаване, онда код њих изостаје прва етапа прве фазе. Да би потреба постала мотив, мора бити *свесно сазната* или *спозната*. Наиме, неопходно је да се спозната потреба доведе у везу са могућим објектима, начинима и средствима њеног задовољења. Садржина потребе и њена улога у настанку мотива зависи од *квалитета сазнавања потребе*. Уколико је потреба прецизније и јасније спозната и мотив ће бити јаснији, као и начин и средства његовог задовољења. Актуелна потреба у већој мери стимулише вољну и моторну област личности, а у мањој мери и на деформисан начин интелектуалну сферу. Тако долази до формирања *стања потребе* које означава да конкретно сазната потреба заузима водеће место у хијерархији већег броја потреба и изазива у човеку све већу тежњу за акцијом. Пошто је потреба свесно сазната, појављује се одређени број осећаја који стварају емоционално стање. *Осећање* представља психички немир који се састоји у тежњи предузимања одређене акције којом ће се актуелизована потреба задовољити. Акција још увек није јасно приказана у свести. На тај начин, емоције изражавају одређени став личности према, још увек,

⁶ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, Оп. cit. str. 55.

⁷ Ibid, str. 55.; Ђурић А., Poreska utaja u Srbiji, str. 77-87; tematski међународни научни skup: RAZVOJ KAZENSKEGA PRAVA JUGOVZHODNE EVROPE; tematski zbornik radova: ZBORNİK MEDNARODNE KONFERENCE KAZENSKEGA PRAVA (37. publikacija iz zbirke SCRIPTA), Ljubljana, 8-10. april 2010.g., 305str.; Izdavač: Pravna fakulteta Univerze v Ljubljani 2010.

⁸ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, Оп. cit. str. 55-56.; Ђурић, А., Homicide Motives, 1-24p.; Bulletin, Law and Social Sciences Series, Vol. LXI, No.1/2009, Petroleum – Gas University of Ploiesti, 150p. Romania (Web sait: <http://www.bulletin.upg-ploiesti.ro/>)

неодређеној акцији. Након скупине осећања, појављује се *жељење* или *жеља* која представља прецизирање могућих начина задовољења потребе. Жеља се развија из емоције и усклађена је са искуством и психосоцијалним особинама личности. Иза жеље настаје *хтење* које представља синтезу вољних, свесних и емотивних компоненти. Хтење се заснива на апсолутно спознатој потреби, при чему је представа о акцији којом ће се задовољити потреба потпуно јасна. Највећи проблем у структури смисаоне функције мотива (потреба-осећања-жеље-хтење) представља комплексна садржина мотива. Значи, смисаона функција мотива садржи *спознају потреба, формирање представе о циљу и формирање представе о начину и средствима остваривања циља.*

Динамизирајућа функција мотива се састоји из *динамичке функције потребе* и *динамичке функције мотива*. Динамичка функција потребе се састоји у томе да конкретна (свесно сазната) потреба долази на прво место у хијерархијској лествици потреба. Свесно сазната потреба (тј. мотив) усмерава личност на одређену делатност којом се остварује последица. У домену кривичног права та делатност је законом предвиђена као кривичноправна радња, а њен резултат као забрањена последица. Остваривањем забрањене (противправне) последице остварен је циљ, тј. задовољен је криминални мотив. Како се динамизирајућа функција мотива везује за вољу човека, значи да је успех остваривања ове функције условљен квалитетом волунтаристичких способности личности.

Сукоб између смисаоне и динамизирајуће функције мотива је резултат некавалитетне интелектуалне спознаје потреба.

Пре него што одлучи да предузме кривичноправну радњу учинилац размишља о начину, месту, времену, прикривању, као и другим околностима (објективним и субјективним) које се тичу конкретног кривичног деликта. Тај процес размишљања представља калкулацију - *процену рационалности мотива*. Избор једног од већег броја мотива је искушење за човека, јер постоји већи број начина да се задовољи настала потреба. Тај избор мотива, назива се *борбом или сукобом мотива*. Борба мотива је психолошки процес и врши се на бази напора у *интелектуалној и емоционалној сфери*. Сваки мотив је емоционално обојен. Одлука мора бити заснована на оном мотиву који има најјачу интелектуалну и емоционалну снагу, и који је најрационалнији. Најрационалнији је онај мотив који насталу потребу може задовољити на најоптималнији начин, тј. на начин који је у складу са важећим правним и моралним нормама. Посебна психичка напетост постоји када се сукобе више мотива једнаког интензитета, при чему су сви подједнако или приближно једнако емоционално обојени или је један више, а други мање рационалан. У таквим случајевима, када постоји *колебљивост или двоумљење*, тешко је извршити избор одговарајућег мотива. Међутим, кад се сукобе мотиви једнаке рационалне снаге који нису праћени емоцијама онда настаје *неодлучност*, при чему се одлука о избору мотива доноси најчешће под утицајем неког спољног фактора.

За утврђивање садржине кривичноправне кривице, захтева се свесна анализа и избор оног мотива који је рационалнији. Ако нема алтернативних начина задовољења насталих потреба, онда нема ни борбе мотива. Исто тако, нема борбе мотива уколико је изабрани мотив праћен патолошким афектима (тј. патолошким емоционалним стањем) код којих је нарушена функција свести (тзв. способност расуђивања).⁹

Истовремено са формирањем и избором мотива настаје *представа о акцији*

⁹ Ђурић, А., Злочини у податковјој сфери за криминалним законодавством Србије, стр. 185-192; Универзитетски научни записки 425стр. (Web сайт: www.univer.km.ua); часопис Хмельницького університету управління та права /Право-Економика-Управління/ No. 2 (26), 2008, Хмельницьки-Україна.

којом треба остварити циљ или задовољити мотив. Од избора мотива зависи и садржина акције, као и став човека-актера према акцији и њеном резултату. Одлука која је донета на бази изабраног мотива, материјализује се ступањем у акцију. Остваривање одлуке се врши свесно и вољно. Под утицајем *представе о акцији* и *представе о циљу* предузимају се делатности којима се реално остварује *циљ*, док се снагом воље отклањају све унутрашње и спољашње препреке које стоје на путу реализације тог циља. Уколико је воља ојачана емоцијама њена снага биће јача, а постизање циља олакшано. У свим осталим случајевима снага воље мора бити много већа како би јој се потчинице супротстављене емоције или нагони који желе да осујете извршење одлуке и постизање мотивом одређеног и у свести пројектованог циља. Мотив је мотор вољног акта.

Мотивациони процес сачињавају два елемента: (1) иницијални (дејство повода, потреба, подстрека и других детерминанти на личност); (2) прихватање иницијалног елемента од стране личности чиме је створен мотив. Ретки су случајеви да само један мотив опредељује криминалну делатност. Најчешће је то скупина мотива која се назива *мотивациони сноп*. Деловање мотива одређују три принципа: (а) принцип депривације, (б) принцип сатијације, (в) принцип хијерархије.¹⁰

Принцип депривације је спречавање или одлагање задовољења мотива. Спречавање остваривања конкретног мотива доводи до његовог јачања. Последице спречавања задовољења мотива могу бити различите и зависе од значаја мотива кога треба задовољити. На пример, спречавање биолошких мотива може довести до оштећења здравља или наступања смрти, док спречавање социјалних мотива ствара напетост, узнемиреност и незадовољство.

Принцип сатијације (засићење мотива) означава престанак потребе за задовољењем мотива који настаје када се мотив задовољи, тј. материјализује. Принцип хијерархије мотива долази до изражаја када се истовремено појави више мотива. Како је немогуће све настале мотиве истовремено задовољити, човек примарно задовољава мотив који је за њега најважнији. То ређање мотива према критеријуму важности назива се хијерархија мотива, а примарни мотив се назива доминантним мотивом.

Посматрајући мотивацију као сложен интрапсихички процес можемо констатовати да свака мотивација носи карактеристике личности кривца-учиниоца. Ипак, потреба за класификовањем кривичноправних радњи је узроковала типизацију мотивационог процеса. У кривичноправној литератури постоје четири критеријума за типизацију криминалне мотивације: (1) психолошки; (2) криминолошки; (3) криминално-психолошки; (4) етичко-правни.¹¹

Најчешће се типизација криминалне мотивације врши на основу *етичко-правне оцене* инкриминисаног понашања. Гриндин мисли да криминално понашање узрокују два типа мотивације (1-мотивација користољубља; 2-мотивација насиља), док Колишкина разликује три типа мотивације (1-мотивација којом се изражава отворени антисоцијални став према друштвеној заједници; 2-мотивација заснована на негативним представама о социјалним вредностима; 3-мотивација погрешно-оправдавајућа). Кузнецова класификује мотивацију у четири типа (1-антисоцијална мотивација; 2-мотивација користољубља; 3-мотивација хулиганства; 4-мотивација нехатних деликата), а Лунејев у пет типа (1-политичка мотивација; 2-мотивација користољубља; 3-насилничко агресивна мотивација;

¹⁰ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, *Op. cit.* str. 56-57.

¹¹ *Ibid.*, str. 57.

4-анархично индивидуалистичка мотивација; 5-немарна мотивација).¹²

Сагласни смо са правницима који истичу да рефлексни, аутоматски и неурачунљиви покрети не могу бити предмет етичко-правне оцене криминалне мотивације. Сви остали типови криминалне мотивације урачунљивог кривца, у зависности од интензитета свести и воље, могу бити различите јачине у сваком конкретном кривичном догађају. Највиши степен криминалног понашања је онај код кога се представа о кривичном деликту апсолутно поклапа са вољном активношћу којом се деликт реализује. Због тога, сматрамо исправним психолошко научно становиште по коме је делинквентна урачунљивост свесно-волунтаристичка активност манифестована у три алтернативна типа: (1) рационално вољна; (2) импулсивна; (3) навикнута.¹³

Наше схватање појма криминалне мотивације и типизација криминалне мотивације је следеће: *Процес настанка мотива и њихов утицај на људско понашања назива се "мотивацијом". Смисаона и динамизирајућа функција мотива се реализују у оквиру мотивационог процеса. Суштина мотивационог процеса је у динамици, будући да мотиви представљају динамичке психобиолошке факторе. У изучавању мотивационих процеса треба поћи од системско-структуралног приступа по коме се мотивација мора посматрати у функцији читаве личности. Борба мотива, као сегмент мотивационог процеса, представља комплексан интрапсихички конфликт који захвата целокупну структуру личности кривца-учиниоца кривичног деликта. За кривичноправне науке је од примарног значаја борба мотива који подстичу личност на извршење, односно неизвршење, кривичног деликта и чине сегментарни садржај кривице. Криминални мотиви произлазе или из криминалних (антисоцијалних и неморалних) потреба или из потреба које се задовољавају на криминалан начин. Извршење кривичног деликта, најчешће, је опредељено скупином мотива. Криминалну мотивацију дефинишемо као интегрални психолошки (мотивациони) процес стварања, развитка, одабирања и реализације криминалних мотива која детерминише и усмерава криминалну делатност (кривичноправну радњу) кривца-учиниоца.*

Будићи да је структура криминалне мотивације идентична структури некриминалне мотивације користећемо термин *структура мотивационог процеса*.¹⁴

Структуру мотивационог процеса (*скица 1 - СТРУКТУРА МОТИВАЦИОНОГ ПРОЦЕСА*) чине унутрашњи и спољашњи фактори. Унутрашњи фактори су опредељени квалитетом личности кривца-учиниоца, а спољашњи фактори настају у процесу интеракције кривца и социјалне средине. Структуру мотивационог процеса чине следеће фазе: (1) актуелизовање психичких

¹² Ibid, str. 57-58.

¹³ Ibid, str. 58.; Ђурић, А., Важность определения криминальных мотивов для уголовного судопроизводства, с. 179-205; Вестник Елецкого Государственного Университета им. И.А.Бунина (Web сайт: <http://www.elsu.ru/>), Серия ПРАВО, Выпуск 19, г. Елец, Россия, 2008г., с. 275.

¹⁴ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, Ор. cit. str. 58-62, 96.; Ђурић, А., Порухення норм гуманітарного права - Значення встановлення кримінальних мотивів, 40стр., (монографія / рецензія Софія Лихова, Київський Національний університет ім. Тараса Шевченка - Юридический факультет, доктор юридических наук, професор кримінального права и зам. шефа кафедры уголовного права и криминологии), Издавач: Видавничий центр «Академія», Україна, Київ, 2009г.

компоненти (неопходности, стремљења, интереси и друго) које су настале под утицајем унутрашњих и спољашњих фактора; (2) свесно сазнавање или спознаја актуализованих психичких компоненти - стање потребе (*скица 1 подскица 1-A - СПОЗНАЈА АКТУАЛИЗОВАНИХ КОМПОНЕНТИ*); (3) формирање представа о циљу (или циљевима) и представа о начину остваривања свесно постављеног циља (или циљева) се састоји у оцени и избору начина, места и времена реализације мотива и постизања циља; (4) одабирање једне или више спознатих потреба (доминантни мотив), одабирање једне (најрационалније) од постојећих представа о циљу и одабирање једне (најрационалније) од постојећих представа о начину, месту и времену остваривања циља, доношење одлуке о извршењу (кривичноправне) радње, а све ово кроз унутрашњи конфликт (тзв. борбу мотива) или без њега у складу са моралним особинама личности, њеним вредносним оријентацијама, емотивним стањем, темпераментом, способностима и искуством (жељење циља или жељење извршења кривичног деликта); (5) хтење циља (тј. хтење остварења одабране представе о циљу или хтење извршења кривичног деликта) се састоји у предузимању физичких делатности којима се реализује донета одлука, прогнози могућих резултата предузете радње, контроли, корекцији и анализи предузетих делатности и остварених резултата, чиме се формира мотив кривичног деликта и завршава мотивациони процес.

Функције криминалног мотивационог процеса су: стварајућа, селективна, детерминирајућа, потврђујућа, регулирајућа, контролна.

Криминална мотивација се може типизирати на: (1) мотивацију намерних (умишљајних) кривичних деликата; (2) мотивацију кривичних деликата из навике; (3) мотивацију умишљајно-импулсивних кривичних деликата; (4) мотивацију нехатних кривичних деликата.

Мотивација намерних (умишљајних) кривичних деликата садржи пет основних (горе наведених) фаза мотивационог процеса. У последњој етапи остварења мотивационог процеса, врши се прогноза наступања реалних резултата остварења одабраног циља. То је интелектуално-волунтаристички акт који подразумева максималну ангажованост психичког апарата делинквента и манифестује се у здруженој вољи, одлучности и упорности при остварењу криминалног плана. Криминални план се, најчешће, остварује непосредно од стране оног кривца који га је осмислио, а уколико се остварује посредно онда кривац-саучесник који је осмислио извршење кривичног деликта непосредно руководи и контролише начин извршења деликта. Остваривање постављеног циља (тј. противправне последице) је најважнији волунтаристички акт у криминалној делатности. Мотиви се материјализују приликом предузимања кривичноправне радње и остварења последице кривичног деликта. Одмах после извршења кривичног деликта, кривац-учинилац који је осмислио криминални план оцењује успешност извршеног кривичног деликта упоређивањем криминалног плана са реалним кривичним деликтом. Та подударност је код кривичних деликата извршених са предумишљајем или намерним умишљајем апсолутна или стопроцентна. Након тога, наступа постделинквентна мотивација која има за циљ прикривање кривца и трагова извршеног кривичног деликта. За разлику од умишљајних, код намерних кривичних деликата доминантни мотив садржи више појединачних истородних, узајамно повезаних, мотива, а доминантни циљ (тј. противправна последица) садржи више појединачних, истородних, узајамно повезаних циљева (*скица 2 - СТРУКТУРА МОТИВАЦИОНОГ ПРОЦЕСА НАМЕРНИХ КРИВИЧНИХ ДЕЛИКАТА*).

Према истраживањима извршеним на територији Русије од укупно прегледаних 400 кривичних предмета у 73% кривичних догађаја је утврђена

мотивација или намерних или умишљајних кривичних деликата.¹⁵

Мотивација кривичних деликата из навике или склоности најчешће се појављује код криваца (вишеструких) повратника. Извршење кривичног деликта код ових криваца представља начин самоизражавања. Константим понављањем делинквентног понашања више вредности уступају место нижим вредностима личности, а морални мотиви се замењују антисоцијалним (делинквентним, криминалним) мотивима понашања. Делинквенција постаје начин живљења или идивидуална потреба. Код ових криваца одсуствује етичко-правна оцена понашања, рационализација и класификација вредносних оријентација при избору понашања. Будући да представљају делинквентно-сугестибилне личности, кривци из навике често одлуку о извршењу кривичног деликта доносе под утицајем неког спољашњег фактора (на пример, наговарањем или убеђивањем да је извршење деликта у њиховом личном али и општедруштвеном интересу, обећањем материјалне користи после извршеног деликта и друго), а уколико се налазе под утицајем алкохола или наркотика онда се одлука о извршењу кривичног деликта доноси на идентичан начин као код умишљајно-импулсивних криваца. За разлику од умишљајно-импулсивних криваца, код криваца из навике постоји већи степен свесне спознаје мотива али мањи у односу на кривце умишљајних деликата. Зато се садржај мотивације криваца из навике налази између мотивације умишљајних (намерних) криваца и мотивације умишљајно-импулсивних криваца. Константна и постепена морална деградација личности је карактеристика криваца из навике. Кривични деликти из навике се извршавају умишљајно.

Зелинскиј сматра да постоје два вида навике: (1) навике аутоматизма; (2) навике у форми понашања. Аутоматски покрети се врше у неурачунљивом стању, док су навикнуте форме, стереотипи, понашања настали дуготрајним понављањем исте садржине одређеног понашања. Сматрамо да је ова класификација релативног карактера.¹⁶

Мотивација умишљајно-импулсивних кривичних деликата или мотивација умишљајних кривичних деликата на мах, узрокована је физиолошким афектом код кривца-учиниоца. Физиолошки афект не искључује урачунљивост и представља стање јаког душевног узбуђења праћено снажним емоционалним набојем, услед чега долази до сужења свести. Сужење свести је максимално сакупљање фокуса видног поља свести (*скица 3 - КВАЛИТЕТ СВЕСТИ КОД МОТИВАЦИОНОГ ПРОЦЕСА УМИШЉАЈНО-ИМПУЛСИВНИХ КРИВИЧНИХ ДЕЛИКАТА*). Услед дејства физиолошког афекта функције способности расуђивања су сведене на минимум. Под утицајем емоција кривац-учинилац доноси одлуку о извршењу кривичног деликта у време настанка или непосредно по настанку физиолошког афекта. Интензитет емоција максимално увећава силу воље коју кривац не контролише и непосредно после доношења одлуке о извршењу деликта кривац-учинилац предузима кривичноправну радњу. Узроци настанка физиолошког афекта могу бити директни и индиректни. Дикретни узрок је провокативно понашање оштећеног које се реализује речима

¹⁵ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, *Op. cit.* str. 60.; Ђурић, А., Значај утврђивања криминалних мотива у кривичним поступцима пред националним и међународним судовима стр. 281-315; тематски зборник радова националног значаја: МЕЂУНАРОДНО КРИВИЧНО ПРАВО И ЉУДСКЕ СЛОБОДЕ, 558стр.; тематски национални научни скуп: Међународно кривично право и људске слободе, Тара 14-18. мај, 2008.г.; Издавачи: Удружење за међународно кривично право и INTERMEX, Београд, 2008,

¹⁶ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, *Op. cit.* str. 60.

или гестикалацијама. Провокативно понашање може бити извршено чињењем или нечињењем. Индиректни узроци су психофизичко стање кривца-учиниоца у време настанка физиолошког афекта (алкохолисано стање, постојање ранијег физиолошког афекта, постојање органско-физиолошке болести која не искључује урачунљивост, неочекиване или парадоксалне радње и друго).

Сматрамо исправним становиште Капамације који тврди да је воља процес који подстиче и усмерава на постизање циља, али и заустављање неадекватних (инкриминисаних) облика понашања.¹⁷ Услед дејства физиолошког афекта код умишљано-импулсивних инкриминација, компромитована је моћ воље која би требало да се манифестује у заустављању кривца-учиниоца да предузме кривичноправну радњу. Под утицајем емоција воља је ослабљена, тј. није под контролом кривца-учиниоца, при чему је садржина и степен компромитованости и свести и воље такав да не искључује урачунљивост. Зато код умишљано-импулсивних инкриминација постоји криминални мотив, као и кривица. Зато би кривични суд, код умишљано-импулсивних деликата, на основу налаза и мишљења вештака форензичко-психолошке струке требало да утврди тачну корелацију између афективних дражи и афективних узбуђења.

Индиректне узроке настанка физиолошког афекта Зелинскиј одређује као непосредне узроке извршења кривичних деликата на мах и по тој основи врши класификацију импулсивних кривичних деликата: (1) деликти учињени у стању дубоке алкохолисаности; (2) деликти учињени у стању јаке душевне узбуђености; (3) деликти учињени у стању органско-физиолошке болести; (4) парадоксални импулсивни деликти. Будући да психичка стања кривца-учиниоца у време извршења импулсивног деликта могу бити различита по садржини и многобројна по форми, сматрамо да је наведена класификација импулсивних деликата релативног карактера, релативног значаја за теорију и судску праксу.¹⁸

Мотивација нехатних кривичних деликата постаје предмет изучавања кривичноправне науке са признавањем нехата као лакшег облика кривице. Нехатна кривица се појављује услед техничке развијености друштва. Судска пракса показује да последице нехатних кривичних деликата могу бити много теже од последица умишљајних деликата (примера ради, атомска катастрофа у Чернобилу).

Специфичност мотивације нехатних кривичних деликата се састоји у томе што мотиви детерминишу само предузету радњу. Радња која се предузима најчешће је опредељена социјално-моралним, дозвољеним, мотивима (примера

¹⁷ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, *Op. cit.* str. 61.; Ђурић, А., Феноменологија и значај утврђивања криминалних мотива убиства у кривичним поступцима пред украјинским и српским судовима стр. 191-207; тематски зборник радова међународног значаја: ПРАВО И МЕЂУНАРОДНЕ ИНТЕГРАЦИЈЕ - Друга катедра - Право на слободу – Кривичноправна и процесна заштита личности; тематски међународни научни скуп: Право и међународне интеграције – Копаоничка школа природног права, Копаоник 13-17. децембар 2008.г.; Издавачи: Правни живот – часопис за правну теорију Број 10, Година LVII, Књига 520, Том II, Београд, 2008, 956стр., и праксу и Удружење правника Србије.

¹⁸ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, *Op. cit.* str. 61.; Ђурић, А., Криминална мотивација давања и примања мита, стр. 749-763; тематски зборник радова међународног значаја: ПРАВО И ВРЕМЕ - Друга катедра - Право на слободу – Кривичноправна и процесна заштита личности; тематски међународни научни скуп: Право и време - Копаоничка школа природног права, Копаоник 13-17. децембра 2009.г.; Издавачи: Правни живот - часопис за правну теорију и праксу Број 10/2009, Година LVIII, Књига 530, Том II, Београд, 2009, 1208 стр., и Удружење правника Србије.

ради, свакодневно техничко коришћење трећег, сада спорног, реактора нуклеарне централе у Чернобилу изведено по правилима техничке струке не представља кривичноправну радњу). При извршењу нехатног кривичног деликта у стадијуму остваривања конкретне радње долази до прекида психичког узрочног тока између предузете радње и реалне противправне последице, под дејством спољашних чиниоца. Испланирани резултат или циљ остаје, или нереализован или се остварује неочекивани резултат који је нехотећи, нежељени и непристајући. Испланирани резултат и реално настали резултат су узроковани немарним понашањем или непажењом лица које је предузело радњу (кривац-учинилац). Између мотивације кривца-учиниоца и реализованог резултата не постоји директна веза. Због тога је у односу на настали резултат (тј. противправну последицу кривичног деликта) у потпуности искључен волунтаристички елемент или способност одлучивања кривца-учиниоца (скица 4 - СТРУКТУРА МОТИВАЦИОНОГ ПРОЦЕСА НЕХАТНИХ КРИВИЧНИХ ДЕЛИКАТА). Управо из тих разлога нисмо сагласни са оним теоретичарима који тврде да је последица нехатног деликта алтернативно одређена као вољна, импулсивна или последица из навике.¹⁹

Мотивација нехатних кривичних деликата има противправни и опасни карактер зато што се кроз њу манифестује став неуважавања према правно заштићеним, општим, друштвеним вредностима. Морална основа кривице се састоји у *неодговорном понашању кривца-учиниоца* који је према објективним и субјективним околностима био дужан и могао мобилисати свест и вољу током предузимања радње из које је настао реални резултат (тј. противправна последица). То је основ упућивања прекора кривцу-учиниоцу. Анализом мотивације нехатних кривичних деликата утврдили смо одсуство криминалног мотивационог процеса и незадовољење мотива у односу на објективно настали резултат. Волунтаристички елемент понашања кривца-учиниоца (тзв. способност одлучивања) остаје сачуван и нереализован код нехатних кривичних деликата. Зато се понашање нехатног кривца не може окарактерисати као немотивисано и безциљно. Са психолошког становишта и мотив и циљ су саставни елементи нехатних кривичних деликата. Мотив је некриминалан, а остварени циљ је криминалан (тј. противправна последица). Њихово утврђивање у кривичном поступку не може да не утиче на нехатну кривицу у целости. Такође, утврђивањем садржине мотива нехатне кривице добија се одговор на питање које и какве мере предострожности треба предузети да не би дошло до извршења нехатних кривичних деликата (превентивни значај и карактер утврђивања мотива нехатне кривице).

Наше мишљење о мотиву код кривице: *Мотив је психолошко-нормативна категорија. Као психолошка категорија мотив представља психолошку компоненту без које не може постојати субјективни елемент кривичног деликта, тј. кривица (скица 5 - КРИМИНАЛНИ МОТИВ - СЕГМЕНТ КРИВИЦЕ), док као нормативна категорија мотив представља један од основа за упућивање етичко-правног прекора кривцу-учиниоцу тј. кривични суд мора проценити етички садржај и кривичноправни значај мотива у конкретној кривичној ствари и на тој процени засновати и садржину прекора. Нормативни карактер мотива се заснива на морализацији кривичног деликта и кривичноправне одговорности. Свест о противправности је трећи, самостални, елемент кривице, а кривица је психолошко-нормативна категорија.*

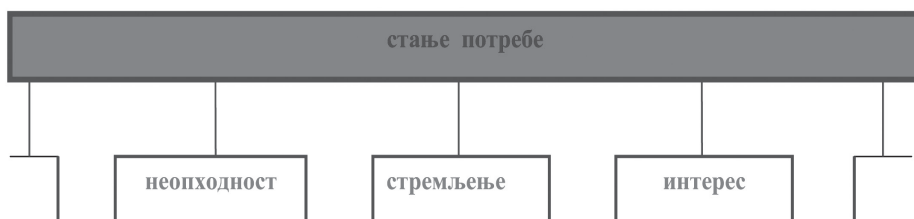
¹⁹ Ђурић, А., Мотив у кривичном праву, Оп. cit. str. 62.; Ђурић, А., Корупција у Србији, стр. 54-69, Економика бр. 6, 293стр., Ниш, 2009.г.; Ђурић, А., Мотив и циљ кривичног дела, стр. 31-37, Економика бр. 2, 232стр., Ниш, 2010.г.

Наш предлог законског појма кривице: *Кривица је психички однос учиниоца према кривичном деликту и основ за упућивање етичко-правног прекора кривицу-учиниоцу кривичног деликта.*

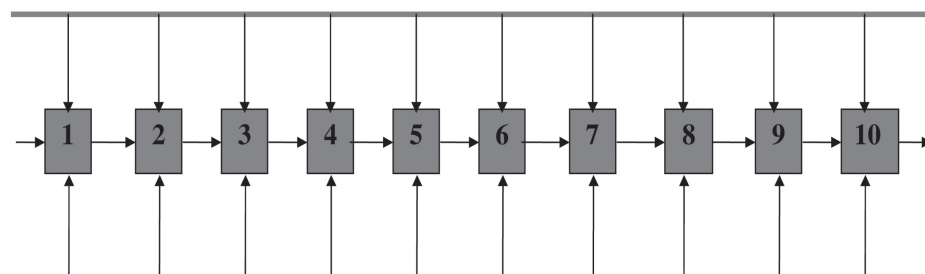
Тип криминалне мотивације одређује садржај мотивираности или детерминирајућу функцију мотива и мотивације. Криминална мотивација је увек деструктивна и реализује се извршењем кривичноправне радње, тј. нападом на кривичноправно заштићени објект.

Скица 1. СТРУКТУРА МОТИВАЦИОНОГ ПРОЦЕСА

1-А Спознаја актуализованих компоненти



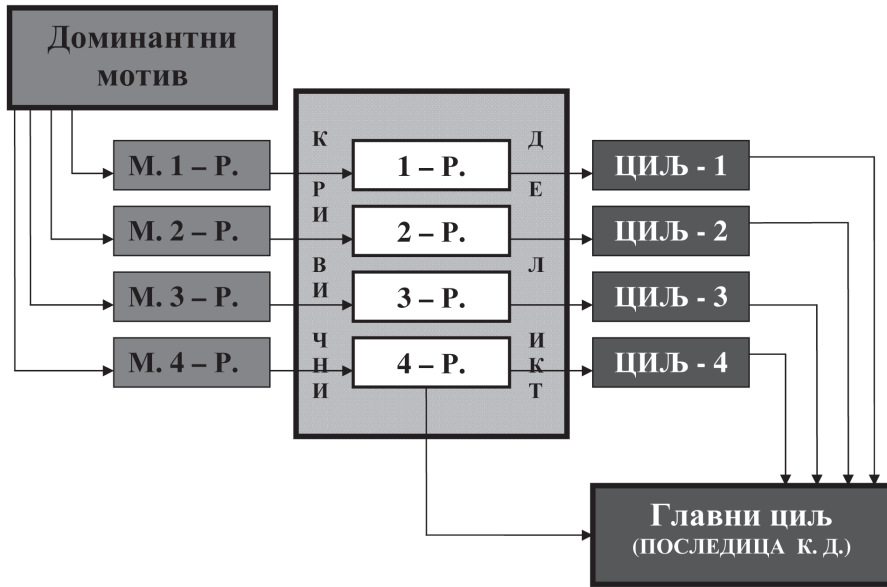
1-Б Унутрашњи фактори мотивације



1-В Спољашњи фактори мотивације

1. актуализација психичких компоненти (неопходности, стремљење, интерес и друго)
2. спознаја актуализованих компоненти (стање потребе)
3. представе о циљу (циљевима) и представе о начинима остваривања циља (циљева)
4. жељење циља (циљева)
5. хтење циља (циљева)

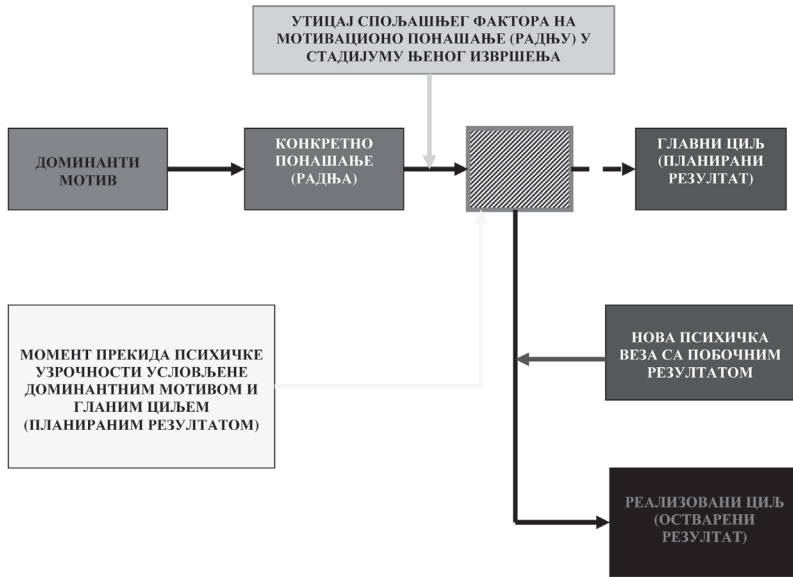
Скица 2. СТРУКТУРА МОТИВАЦИОНОГ ПРОЦЕСА НАМЕРНИХ КРИВИЧНИХ ДЕЛИКАТА



Скица 3. КВАЛИТЕТ СВЕСТИ КОД МОТИВАЦИОНОГ ПРОЦЕСА УМИШЉАЈНО - ИМПУЛСИВНИХ КРИВИЧНИХ ДЕЛИКАТА



Скица 4. СТРУКТУРА МОТИВАЦИОНОГ ПРОЦЕСА НЕХАТНИХ КРИВИЧНИХ ДЕЛИКАТА



Скица 5. КРИМИНАЛНИ МОТИВ - СЕГМЕНТ КРИВИЦЕ



Литература

1. Вујаклија, М.: Лексикон страних речи и израза, Београд, 1961.
2. Ђурић, А.: Мотив у кривичном праву (монографија), Ниш, 2006.
3. Ђурић, А.: Соотношение криминального мотива и цели уголовного преступления, стр. 667-671; тематски зборник радова међународног значаја: КАТЕГИРИЈА «ЦЕЛЬ» В УГОЛОВНОМ, УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОМ ПРАВЕ И КРИМИНОЛОГИИ - Материалы IV Российского конгресса уголовного права 28-29 Мая 2009г., М.: 816с., Москва – Русија; Издавач: Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, Юридический факультет, ответственный редактор доктор юридических наук, профессор В.С.Комиссаров, 2009г.
4. Ђурић, А.: Взятничество в Сербии, стр. 592-595; тематски зборник радова међународног значаја: УГОЛОВНО-ПРАВО: СТРЕТЕГИЈА РАЗВИТИЈА XXI ВЕКЕ - Материалы седьмой Международной научно-практической конференции 28-29 января 2010г., М.: 632с., Москва – Русија; Издавач: Министерство образования и науки Российской Федерации и Московская государственная юридическая академия им. О.Е.Кутафина, ответственный редактор доктор юридических наук, профессор А.И.Порог, 2010г.
5. Ђурић А.: Командна відповідальність, стр. 504-508; тематски међународни научни скуп: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО ПРАВА, Дніпропетровськ 19-20. фебруар 2010г. (организатори скупа – Міністерство освіти і науки України, Інститут держави і права імені В.М.Корецького НАН України, Дніпропетровський Національний Університет імені Олеся Гончара – Юридичний факультет); тематски зборник радова: ДЕРЖАВА І ПРАВО: ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ ЮРИДИЧНІ І ПОЛІТИЧНІ НАУКИ, Специпуск 44, Київ 2009г., 522стр.; Издавач: Інститут держави і права імені В.М.Корецького НАН України.
6. Đurić A.: Poreska utaja u Srbiji, str. 77-87; tematski međunarodni naučni skup RAZVOJ KAZENSKEGA PRAVA JUGOVZHODNE EVROPE; tematski zbornik radova: ZBORNIK MEDNARODNE KONFERENCE KAZENSKEGA PRAVA (37. publikacija iz zbirke SCRIPTA), Ljubljana, 8-10. april 2010. godine, 305str.; Izdavač: Pravna fakulteta Univerze v Ljubljani 2010.g.
7. Đurić, A.: Homicide Motives, 1-24p.; Bulletin, Law and Social Sciences Series, Vol. LXI, No.1/2009, Petroleum – Gas University of Ploiesti, 150p. Romania (Web sait: <http://www.bulletin.upg-ploiesti.ro/>)
8. Ђурић, А.: Злочини у податковій сфери за кримінальним законодавством Сербії, стр. 185-192; Университетські наукові записки 425стр. (Web sait: <http://www.univer.km.ua/>); часопис Хмельницького університету управління та права /Право-Економіка-Управління/ No. 2 (26), 2008, Хмельницьки-Україна.
9. Ђурић, А.: Важность определения криминальных мотивов для уголовного судопроизводства, с. 179-205; Вестник Елецкого Государственного Университета им. И.А.Бунина (Web sait: <http://www.elsu.ru/>), Серия ПРАВО, Выпуск 19, г. Елец, Россия, 2008г., с. 275
10. Ђурић, А.: Порушення норм гуманітарного права - Значення встановлення кримінальних мотивів, 40стр. (монографія / рецензія

София Лихова, Киевский Национальный университет им. Тараса Шевченко - Юридический факультет, доктор юридических наук, профессор кримінального права и зам. шефа кафедры уголовного права и криминологии); Издавач: Видавничий центр «Академія», Украина, Київ, 2009г.

11. Ђурић, А.: Значај утврђивања криминалних мотива у кривичним поступцима пред националним и међународним судовима, стр. 281-315; тематски зборник радова националног значаја: МЕЂУНАРОДНО КРИВИЧНО ПРАВО И ЉУДСКЕ СЛОБОДЕ, 558стр.; тематски национални научни скуп: Међународно кривично право и људске слободе, Тара 14-18. мај, 2008. године; Издавачи - Удружење за међународно кривично право и INTERMEX, Београд, 2008.г.
12. Ђурић, А.: Феноменологија и значај утврђивања криминалних мотива убиства у кривичним поступцима пред украјинским и српским судовима, стр. 191-207; тематски зборник радова међународног значаја: ПРАВО И МЕЂУНАРОДНЕ ИНТЕГРАЦИЈЕ - Друга катедра - Право на слободу – Кривичноправна и процесна заштита личности; тематски међународни научни скуп: Право и међународне интеграције – Копаоничка школа природног права, Копаоник 13-17. децембар 2008.г., 956стр.; Издавачи: Правни живот – часопис за правну теорију и праксу Број 10, Година LVII, Књига 520, Том II, Београд, 2008.г., и Удружење правника Србије,
13. Ђурић, А.: Криминална мотивација давања и примања мита, стр. 749-763; тематски зборник радова међународног значаја: ПРАВО И ВРЕМЕ - Друга катедра - Право на слободу – Кривичноправна и процесна заштита личности, 1208стр.; тематски међународни научни скуп: Право и време – Копаоничка школа природног права, Копаоник 13-17. децембра 2009.г.; Издавачи: Правни живот – часопис за правну теорију и праксу Број 10/2009, Година LVIII, Књига 530, Том II, Београд, 2009.г., и Удружење правника Србије,
14. Ђурић, А.: Корупција у Србији, стр. 54-69.; Економика бр. 6, 293стр., Ниш, 2009.г.
15. Ђурић, А.: Мотив и циљ кривичног дела, стр. 31-37; Економика бр. 2, 232стр., Ниш, 2010.г.

КАРАКТЕРИСТИКЕ ФИСКАЛНОГ ФЕДЕРАЛИЗМА БОСНЕ И ХЕРЦЕГОВИНЕ

Увод

Проблематика финансирања федерално уређених држава, хронолошки посматрано, јавља се паралелно са појавом овог типа државе. У условима децентрализоване државне структуре од посебног је значаја решавање питања јавних расхода и јавних прихода на различитим нивоима политичко-територијалне организованости. Фискални федерализам представља односе успостављене између федерације, федералних јединица и локалних заједница који су везани за јавне, тј. фискалне приходе. То су односи између ширих и ужих политичко-територијалних јединица у погледу овлашћења за установљавање, увођење и одређивање висине фискалних прихода.

Масгрејв сматра да фискални федерализам представља поделу функција и финансија јавног сектора између различитих нивоа власти.

Проблем расподеле фискалног суверенитета је, у савременим државама, стално присутан, с обзиром на то да се тиче не само федералних, већ и унитарних држава. У федералним државама расподела фискалног суверенитета односи се на већ поменути релацију федерација – федералне јединице – локални колективитети, док се у унитарним државама јављају само два нивоа власти и то федерација, као централна власт и локални колективитети, као нижи ниво власти.

1. Расподела фискалног суверенитета у БиХ

Босна и Херцеговина се састоји се од два ентитета: Републике Српске и Федерације Босне и Херцеговине и посебног дистрикта Брчко. Федерација Босне и Херцеговине (ФБиХ) располаже са 51% површине БиХ, а Република Српска (РС) са 49%. Ентитети су настали Дејтонским мировним споразумом 1995. године, као резултат компромиса представника трију конститутивних народа. Од 1996. године овлашћења влада оба ентитета се у односу на државни ниво значајно смањују. Следећи ниво политичке поделе, након ентитета у Федерацији БиХ су кантони (10 кантона).

БДП је и даље, у Босни и Херцеговини, испод нивоа који је достигао 1990. године. Незапосленост износи око 30%. Тешко је тачно оценити стање привреде, јер иако оба ентитета обављају своје статистике, статистике за целу државу су ограничене. Осим тога, службене статистике се не баве сивом економијом, која је врло присутна у целој земљи у свим сегментима друштва. Највећи део запослених ради у терцијалном сектору, затим у индустрији и пољопривреди. Према проценама из 2008. године БДП износи отприлике 29,9 милијарди долара, а БДП по глави је 6.500 долара. По

секторима 10% БДП-а отпада на пољопривреду, 23% на индустрију, и 66% на услужне делатности.

По свом друштвеном уређењу Босна и Херцеговина је комплексна држава, која обухвата два ентита, дистрикт, 10 кантона и 105 јединица локалне управе (општина). Такво структурно уређење је у многоме одређивало укупну пореску политику у пост Дејтонској БиХ. Дејтонским споразумом уведен је фискални федерализам у Босни и Херцеговини.

Табела 1: Расподела јавних прихода у БИХ у периоду 2008-2009.године

ниво власти	у милионима КМ		у %		индекс 2008/2009
	2008.	2009.	2008.	2009.	
Федерација	1.202,45	1.091,06	19	19	91
Кантони	1.989,54	1.729,62	31	29	87
Општине	564,65	504,77	9	9	89
Фондови	2.512,60	2.451,90	39	42	98
Остали корисници	136,41	119,19	2	2	87
Укупно	6.405,66	5.896,56	100	100	92

Извор: www.fbihvlada.gov.ba/bosanski/ministarstva/finansije

На основу података из табеле 1 може се уочити да се највећи проценат средстава издваја за фондове социјалног осигурања (око 40%), док се преостали део расподељује између кантона (око 30%), федерације (око 20%) и осталих корисника. Расподела прихода по ентитетима се врши према одређеном систему расподеле јавних прихода. У финансијској теорији се наводи више критеријума које треба уважити за регулисање расподеле јавних функција између територијалних јединица.

Порески систем у Босни и Херцеговини је заснован на прописима који се доносе на различитим нивоима одлучивања, и то:

1. на нивоу Државе Босне и Херцеговине;
2. на нивоу ентитета - Федерације Босне и Херцеговине и Републике Српске;
3. на нивоу Дистрикта Брчко;
4. на нивоу Кантона у оквиру Федерације Босне и Херцеговине;
5. на нивоу општина у Федерацији и Републици Српској.

У пореском систему Босне и Херцеговине одређене су две врсте пореза:

1. директни порези, које порески обвезник плаћа непосредно и није у стању да их превали на неког другог, у које спадају: порез на доходак физичких лица, порез на добит предузећа и порези на имовину;

2. индиректни порези, где спадају они порези које је могуће превалити и то: царине, акцизе и порез на додату вредност.

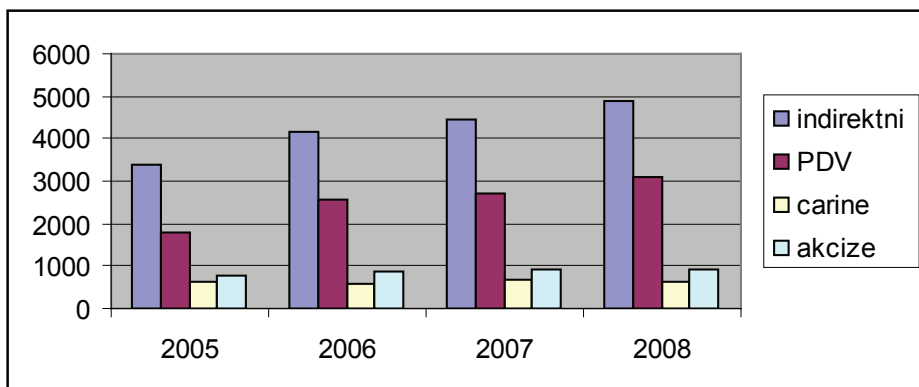
На основу података може се закључити да је значај индиректних пореза велики, пошто је њихов удео 85,61% у укупним пореским приходима Босне и Херцеговине. Ово је јасан показатељ ниског степена развијености ове земље, будући да је у структури укупних пореских прихода развијених земаља ЕУ овај проценат далеко мањи, а учешће прихода од директних пореза веће.

Табела 2: Износ индиректних пореза у БиХ прикупљених у периоду 2005-2008. (у мил. КМ)

Индиректни порези	2005.	2006.	2007.	2008.
Индиректни порези	3.402	4.170	4.456	4.884
ПДВ	1.812	2.575	2.697	3.106
Царине	616	557	655	651
Акцизе	798	861	918	937

Извор: www.uino.gov.ba

У табели 2 и на слици 1 приказани су прикупљени приходи од индиректних пореза, а показатељи ових кретања су углавном одређени флукуацијама у кретању прихода од ПДВ-а као најзначајније ставке како индиректних, тако и укупних јавних прихода БиХ. Од увођења ПДВ-а ови приходи константно повећавају свој удео и значај у структури прихода од индиректних пореза, са око 59% у 2006. на 64% у 2008. години. тј.приближно 3,1 милијарду КМ .



Слика 1: Структура индиректних пореза у БиХ за период 2005-2008.г. (у мил. КМ)

2. Заступљеност директних пореза у структури пореских прихода Федерације БиХ

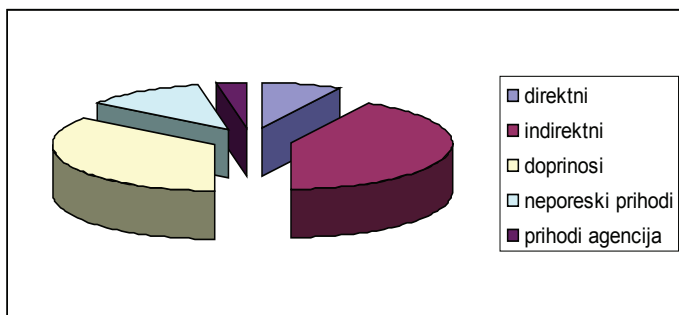
Јавним приходима сматрају се индиректни и директни порези, накнаде, таксе, доприноси, донације и други приходи, утврђени законима и другим прописима Босне и Херцеговине, Федерације, кантона и јединица локалне самоуправе. Јавни приходи се расподељују између Федерације, кантона и јединица локалне самоуправе, а служе за финансирање јавних функција и исказују се у њиховим буџетима.

Табела 3: Структура консолидованих јавних прихода на територији Федерације БиХ у 2009.г.

Врста прихода	Износ (КМ)	%
Приходи од пореза		50
Директни порези	463.976.803	8
Порез на добит	107.660.122	2
Порез на плату и порези грађана	283.747.870	5
Порез на имовину	72.568.811	1
Индиректни порези	2.440.467.961	42
Доприноси	2.066.167.344	35
Непорески приходи	710.354.520	12
Остали непорески приходи	453.925.663	8
Таксе и накнаде	233.935.965	4
Новчане казне	22.492.892	0
Приходи агенција (таксе и накнаде)	157.740.907	3
Укупно	5.838.707.535	100

Извор: www.usaidtara.ba

На основу табеле 3 видимо да у структури јавних прихода Федерације порески приходи учествују са 50%, а у структури пореских прихода доминирају индиректни порези као на нивоу целе територије Босне и Херцеговине.



Слика 2: Јавни приходи на територији Федерације БиХ у 2009.год.

Слика 2 јасно показује доминантност учешћа индиректних пореза (42%) у структури јавних прихода Федерације БиХ у 2009.години. Директни порези износе само 8%, што је резултат слабе развијености привреде и ниских доходака становништва, као и у осталим земљама у окружењу.

У Федерацији БиХ усвојен је Закон о порезу на доходак са јединственом стопом од 10%, а примјењује се од 1. јануара 2009. године. Порезом на доходак у Федерацији БиХ опорезују се приходи које порески обвезник оствари од: несамосталне делатности, самосталне делатности, имовине и имовинских права, улагања капитала, учешћа у награђним играма и играма на срећу.

Обвезник пореза на доходак грађана у Федерацији БиХ (Федерације) је:

а) резидент који остварује доходак на територији Федерације и изван територије Федерације и

б) нерезидент

- који обавља самосталну делатност путем сталног места пословања на територији Федерације,

- који обавља несамосталну делатност на територији Федерације,

- који остварује приход на територији Федерације од покретне и непокретне имовине, ауторских права, патената, лиценци, улагања капитала, или било које друге делатности која резултира остварењем опорезивог прихода.

Основицу пореза на доходак у Федерацији БиХ и Републици Српској резидента представља разлика између укупних опорезивих прихода стечених у једном пореском периоду и укупних одбитака који се могу признати у вези са стицањем тог прихода (пренесени губитак, расходи нужни за стицање тог прихода и лични одбитак). Основицу пореза на доходак нерезидента представља исплаћени доходак. Опорезиви доходак се умањује за личне одбитке, на који има право сваки резидентни порески обвезник. Поред основног постоје и додатни одбици за издржаване чланове породице.

У Федерацији БиХ усвојен је Закон о порезу на доходак са јединственом стопом од 10%, а примењује се од 1. јануара 2009.

Табела 4: Преглед изабраних земаља са пропорционалним опорезивањем дохотка

Земља	Пореска стопа
Естонија	22%
Летонија	25%
Литванија	15, 27%
Црна Гора	15%
Русија	13%
Румунија	16%
Босна и Херцеговина	10,15%
Србија	10, 12, 20%
Бугарска	10%
Словачка	19%
Чешка	15%

Извор: www.worldwide-tax.com

На основу табеле 4 може се уочити тенденција појаве све већег броја земаља које уводе пропорционалне пореске стопе или flat опорезивање, где по истој стопи опорезују доходак физичких лица и добит предузећа.

Порез на добит, на територији и Федерације Босне и Херцеговине и Републике Српске утврђује се и плаћа према одредбама Закона о порезу на добит 13 сваког ентитета и прописа донесених на основу овог закона.

Порески обвезник пореза на добит у Федерацији БиХ је привредно друштво и друга правна лица која привредну делатност обављају самостално и трајно, продајом производа и пружањем услуга на тржишту ради остваривања

добити. Обвезник је резидент Федерације који оствари добит на територији и изван територије Федерације. Обвезник пореза је и нерезидент који оствари добит на територији Федерације.

Обвезници који не подлежу плаћању пореза на добит су: Централна банка Босне и Херцеговине, тела федералне, кантоналне и локалне самоуправе, федералне, кантоналне и локалне установе, заводи, верске заједнице, политичке странке, синдикат, коморе, удружења, уметничка удружења, ватрогасна удружења, туристичке организације, спортски клубови и други.

Основицу опорезивања представља опорезива добит обвезника која се утврђује у пореском билансу. Опорезива добит се утврђује усклађивањем добити обвезника исказане у билансу успеха, на начин прописан Законом. У основицу опорезивања улази и добит од ликвидације као и капитална добит утврђена у билансу стања.

За утврђивање опорезиве добити признају се само расходи у износима утврђеним билансом успеха у складу са прописима о рачуноводству и Међународним рачуноводственим стандардима (МРС), изузев расхода за које је Законом прописан други начин утврђивања.

С друге стране, приходи за утврђивање опорезиве добити су приходи од продаје производа, услуга робе, материјала, као и финансијски, ванредни и остали приходи обрачунати у билансу успеха у складу са прописима о рачуноводству и МРС.

Добит уврђена у поступку ликвидације обвезника подлеже опорезивању. Добит обвезника у току ликвидације утврђује се упоређивањем нето имовине обвезника на почетку и на крају поступка ликвидације. Обвезник над којим се отвара поступак ликвидације дужан је да на дан отварања поступка ликвидације закључи пословне књиге и састави биланс отварања ликвидације, односно годишњи обрачун.

Умањење пореске обавезе примјењује се за:

- новоосновано предузеће за прву пословну годину – 100%, за другу 70% и за трећу годину 30%

- за кориснике слободне зоне – 100% у трајању од 5 година

- обвезнику који врши улагање опорезоване добити у инвестиције за посебну производну делатност и станоградњу, пореска обавеза се умањује за износ целокупног улагања; уколико се улагање добити врши за остале делатности, пореска обавеза се умањује највише до 75% утврђеног пореза на добит;

- пореском обвезнику код којег страна особа улаже капитал, чији је удео у укупном трајном капиталу најмање 20% (и до 100%), умањује се порез на добит предузећа, сразмерно учешћу страног капитала у трајању од најмање 5 година;

- предузеће у Федерацији БиХ које запошљава више од 50% инвалидних особа, ослобађа се плаћања пореза на добит и др.

Осим умањења пореске основице, Закон о порезу на добит предвиђа и бројна пореска ослобађања у Федерацији: обвезник који је у години за коју се утврђује порез на добит извозом остварио преко 30% од укупно оствареног прихода ослобађа се плаћања пореза на добит за ту годину; обвезник који у периоду од пет узастопних година инвестира у производњу у вредности од најмање 20 милиона КМ, на територији Федерације БиХ, ослобађа се плаћања пореза на добит за период

од пет година почевши од прве године инвестирања у којој мора бити инвестирано најмање четири милиона КМ; обвезник који запошљава више од 50% инвалидних лица и лица са посебним потребама дуже од годину дана ослобађа се плаћања пореза на добит за годину у којој је било запослено више од 50% инвалидних лица и лица са посебним потребама; обвезник - пословна јединица нерезидента који је основан или чије је седиште или стварна управа изван територије Федерације, у Босни и Херцеговини ослобађа се плаћања пореза на добит за добит коју оствари пословањем на територији Федерације и др.

Порез на добит плаћа се по стопи од 10% на утврђену пореску основицу у пореском билансу.

3. Структура директних пореза на територији Републике Српске

На територији Републике Српске директни порези су регулисани ентитетским законима. Проблематика индиректног финансирања, нарочито када је реч о порезу на додату вредност, регулисана је законом који је донешен и спроводи се на нивоу Федерације. То је и разумљиво, с обзиром на особину пореза на додату вредност да се доноси и уводи са централног нивоа власти.

Порез на доходак у Босни и Херцеговини је регулисан ентитетским законима о порезу на доходак. У Републици Српској на снази је Закон о порезу на доходак грађана.

Порез на доходак грађана у Републици Српској обрачунава се и плаћа на следеће приходе:

1) лична примања (све новчане и неновчане приходе и накнаде које обвезник оствари по било ком основу);

2) приходе од пољопривреде и шумарства (катастарски или стварни приход од ових делатности);

3) приходе од самосталне делатности (делатности регистроване код надлежног органа);

4) приходе од ауторских права, патената и техничких унапређења (накнада коју обвезник оствари по основу писаних дела (књижевна, научна, стручна), говорних дела, драмских, музичких, кореографских дела, дела ликовне уметности, идејних пројеката, скица, цртежа и осталих ауторских дела);

5) приходе од капитала (камате и други приходи по основу зајма, штедних и других депозита, по основу обвезница и других хартија од вредности, дивиденде и други приходи остварени уделом у добити, приходи остварени издавањем у закуп или подзакуп непокретне и покретне имовине);

6) капиталне добитке (приход који обвезник оствари продајом стварних права на непокретностима, трајног права коришћења и права градње на градском грађевинском земљишту, права интелектуалне својине).

Табела 5: Структура директних пореза у Републици Српској у периоду јануар-септембар у 2008-2009.години у КМ

Врста пореза	Република Српска	
	2008.	2009.
Директни		
Порез на добит	107.548.526	86.587.551
Порез на доходак	115.863.205	118.908.551
Доприноси	758.082.683	768.929.608
УКУПНО	1.170.009.550	1.224.516.222

Извор: www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mf

Обвезник пореза на доходак грађана у Републици Српској је:

а) резидент Републике Српске, за доходак остварен на територији Републике Српске (у даљем тексту: Република), другог ентитета, дистрикта или државе.

б) нерезидент Републике, за доходак остварен на територији Републике. Нерезидент Републике је лице које има пребивалиште на територији другог ентитета, дистрикта или државе.

Физичка лица која не подлежу опорезивању су иста у оба ентитета и то:

- шефови страних дипломатских мисија,
- особље страних дипломатских мисија и чланови њихових домаћинстава, уколико нису држављани Босне и Херцеговине,
- шефови страних конзулата и конзуларни функционери овлашћени да обављају конзуларне функције и чланови њихових домаћинстава, уколико нису држављани Босне и Херцеговине,
- функционери и стручњаци програма за техничку помоћ Организације уједињених нација и њених специјализованих агенција, уколико нису држављани Босне и Херцеговине,
- професионални конзули, припадници конзулата и особље конзулата, ако су та лица припадници државе која их је послала, и др.

Основица пореза на доходак грађана одређује се на потпуно исти начин као и у Федерацији БИХ, док је стопа прогресивна и износи 10 и 15%.

Порез на добит, на територији Федерације Босне и Херцеговине и Републике Српске утврђује се и плаћа према одредбама Закона о порезу на добит сваког ентитета и прописа донесених на основу овог закона.

Порески обвезник пореза на добит у Републици Српској (Републици) је:

- правно лице из Републике Српске за добит коју оствари из било ког извора било у Републици Српској или у иностранству;
 - пословна јединица правног лица за добит коју оствари на подручју Републике Српске;
 - страно правно лице које обавља делатност и има стално место пословања у Републици Српској, за добит која се односи на то стално место пословања;
 - страно правно лице које остварује приход од непокретне имовине која се налази у Републици Српској, за добит која се односи на ту непокретну имовину;
- Порез на добит не плаћа: Централна банка Босне и Херцеговине и јавне

институције и хуманитарне организације не плаћају порез на добит остварену по основу прихода прописаних законом.

Пореска основица за пореску годину је разлика између опорезивих прихода и расхода који се одбијају за ту пореску годину. Приходи који се укључују при обрачуна пореске основице: опорезиви приход у циљу израчунавања пореске основице, укључује сав приход из било којег извора, било у новцу или натури, и без обзира да ли је везан за обављање делатности правног лица и у случају да је приход примљен у облику имовине (сви случајеви осим новца) или у облику услуга, износ прихода је једнак тржишној цени примљене имовине или услуга. Приликом обрачуна пореске основице, од прихода се одбијају они расходи који се директно односе на остварени приход. Расходи који се признају и одбијају од прихода су и: трошкови репрезентације у вези са пословном делатношћу правног лица; награде радницима до прописаног износа; трошкови за путовање, храну и смештај, пресељење и дневнице до прописаног износа; трошкови за истраживање и развој; донације јавним институцијама, хуманитарним, културним и образовним организацијама у износу до 3% од укупног прихода у тој пореској години и др.

Табела 6: Стопа пореза на добит предузећа у изабраним земљама у 2009.г.

Земља	Пореска стопа
Аустрија	25%
Немачка	30-33%
Монако	33,33%
Русија	20%
САД	15-35%
Босна и Херцеговина	10%
Црна Гора	9%
Србија	10%

Извор: www.worldwide-tax.com

На основу прегледа стопа пореза на добит у изабраним земљама, може се уочити да Босна и Херцеговина има једну од најнижих стопа у односу на земље Европе и земље у окружењу. Нижу стопу има једино Црна Гора (9%) и једнаку стопу са Босном и Херцеговином има Србија (10%). Овако ниске стопе пореза на добит резултат су тежње ових држава да се подстицајно утиче на привредни раст и развој ових недовољно развијених земаља.

Што се тиче умањења пореске обавезе оно је идентично као и у случају пореза на добит у Федерацији БиХ. Порез на добит се плаћа по стопи од 10% на пореску основицу за ту пореску годину.

4. Улога ПДВ-а у структури пореског система БиХ

Босна и Херцеговина је од 1. јануара 2006. године систем пореза на промет изменила порезом на додату вредност. Увођење ПДВ-а је једна од највећих реформи у БиХ након рата. На свом путу ка европским интеграцијама, од којих

је важна степеница увођења ПДВ-а, БиХ је прво морала да спроведе унутрашњу интеграцију и превазиђе ратно наслеђе које се огледа у економском сиромаштву и правно неуређеном расцепканом тржишту.

Сви ентитети, а касније и Дистрикт Брчко је имао своје прописе, пореску и царинску управу. Између ентитета је постојала тзв. међуентитетска трговина која је била главни извор пореских превара и огромне пореске евазије. Према проценама ЕУ и ММФ у раздобљу 2000-2003. утајено је скоро 600 милиона еура или око 10% БДП БиХ.

Пре било каквих структуралних реформи БиХ је требала да изврши унуташњу интеграцију политичког, правног и економског простора. Увођење ПДВ-а одразило се на све сегменте друштва:

- макроекономију (трговинска политика, инвестиције, потрошња, цене);
- јавни сектор (физикална политика);
- микроэкономију (пословање компанија, политике набавки, залиха, продаје, ликвидност, политика инвестиција); и
- социјални положај становништва.

Резултати имплементације ПДВ-а су интеграција економског простора, сузбијање сиве економије, велики пораст прихода и извоза, смањење трговинског дефицита. Такође објава пораста кредитног рејтинга БиХ углавном је резултат успешног увођења ПДВ-а. То је био сигнал иностраним компанијама, кредиторима и потенцијалним инвеститорима да је економија БиХ у успону.

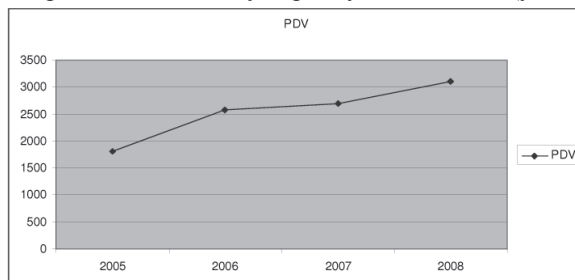
Табела 7: Приходи од ПДВ-а у БиХ за период од 2005. до 2008.год.

година	приходи (у милионима КМ)
2005.	1.812
2006.	2.575
2007.	2.697
2008.	3.106

Извор: www.uino.gov.ba

На основу података из табеле 7 и слике 3 може се закључити да приходи од ПДВ-а имају растући тренд из године у годину и да представљају један од најважнијих извора прихода у овој држави. У 2005. години они су износили 1,8 милијарди, док су у 2008. порасли на око 3 милијарде конвертабилних марака.

Слика 3: Кретање прихода од ПДВ-а у периоду 2005-2008.г. (у мил. КМ)



Доношењем Закона о порезу на додату вредност уводи се обавеза и регулише се систем плаћања пореза на додату вредност на територији читаве Босне и Херцеговине. ПДВ који се уводи у БиХ је:

- потрошног облика,
- са кредитном методом прикупљања,
- заснован на начелу одредишта,
- са једном, јединственом пореском стопом (17 %).

У БиХ је усвојен уобичајени, тзв. потрошни облик ПДВ-а, при чему се код сваког предузетника од опорезивања изузимају сва улазна добра и услуге(сировине, материјал, услуге, опрема и др.), тако да се код сваког од њих опорезује нето додата вредност, а укупан порески терет сноси крајњи потрошач дотичног добра, односно услуге.

Обавеза за уплату ПДВ-а се утврђује месечно тзв. кредитном методом, тако да сваки предузетник (обвезник ПДВ-а), од укупног ПДВ-а којег он обрачуна на своје оутпате у том периоду, одузима укупан улазни ПДВ на све своје инпате у истом пореском периоду.

Овакав начин утврђивања пореске обавезе је практичан и релативно једноставан, јер од пореског обвезника не изискује утврђивање појединачних датих вредности у процесу репродукције, односно промета добара и услуга.

Уместо тога, поступак обрачуна обавезе за ПДВ се своди само на утврђивање разлике између укупног ПДВ-а на властите инпате и другу опорезиву потрошњу у односу на укупно остварени одбитак улазног ПДВ-а на властите инпате у истом пореском периоду. Механизам који то обезбеђује је механизам одбитка улазног пореза.

Примена пореза на додату вредност у БиХ регулише се Законом о порезу на додату вредност. ПДВ се у складу са одредбама овог закона, плаћа на:

1. промет добара и услуга које порески обвезник, у оквиру обављања својих делатности, изврши на територији Босне и Херцеговине уз накнаду и
2. увоз добара у Босну и Херцеговину.

Промет добара је пренос права располагања на стварима лицу које тим добрима може располагати као власник. Добрима се сматрају и вода, електрична енергија, плин, топлотна енергија или слично.

Прометом услуга сматрају се сви послови и радње извршене у оквиру обављања привредне делатности, а који не чини промет добара, као што су: пренос и уступање ауторских права, патената, лиценци, заштитних знакова, као и других имовинских права; пружање услуга уз накнаду на основу одлуке државног органа, органа локалне самоуправе или на основу закона; пружање услуга које порески обвезник без накнаде изврши у ванпословне сврхе оснивача, запослених и других лица и др.

Увоз добара је сваки унос добара у царинско подручје Босне и Херцеговине. ПДВ се обрачунава на сва добра која се увозе. ПДВ се не обрачунава на добра за која је одмах по уношењу у Босну и Херцеговину дато одобрење за привремено ускладиштење, царински одобрени поступак или употребу добара.

Порески обвезник је свако лице које самостално обавља привредну делатност. Под појмом делатности, подразумева се делатност произвођача, трговца или пружаоца услуга која се врши с циљем остваривања прихода, укључујући

и делатности експлоатације природних богатстава, пољопривреде, шумарства и професионалних делатности. Обвезник је лице у чије име и за чији рачун се врши промет добара, односно услуга или увоз добара. Обвезник је и лице које врши промет добара, односно услуга или увоз добара у своје име, а за рачун другог лица. Држава и њени органи, ентитетски органи, органи Дистрикта и локалне самоуправе не сматрају се обвезницима, ако обављају промет добара и услуга у оквиру делатности и трансакција у које улазе као органи управе.

Лица која подлежу плаћању ПДВ-а су:

1. обвезници који врше промет добрима или услугама на које се обрачунава ПДВ;

2. порески заступник кога одреди обвезник који у Босни и Херцеговини нема седиште ни сталну пословну јединицу, а који обавља промет добара и услуга у Босни и Херцеговини;

3. прималац услуга набављених приликом унапређивања пословања, ако пружалац услуга који нема седиште у Босни и Херцеговини, не одреди пореског заступника;

4. свако лице које у фактури или другом документу који служи као фактура исказе ПДВ, а које, у складу с овим законом, није дужно обрачунати и уплатити ПДВ;

5. у случају увоза: прималац добара, односно царински дужник утврђен у складу са царинским прописима; и

6. прималац добара и услуга повезаних са изградњом непокретне имовине. Стопа пореза на додату вредност у Босни и Херцеговини је 17%. Табела која следи јасно показује да је порез на додату вредност БиХ приближно једнак са порезом на додату вредност земаља у региону.

Табела 8: Стопе ПДВ-а у изабраним земљама у 2009.год.

Земља	Пореска стопа
Аустрија	20%
Немачка	19%
Данска	25%
Русија	18%
Црна Гора	17%
Босна и Херцеговина	17%
Хрватска	23%
Србија	18%

Извор: www.worldwide-tax.com

Ослобађање од плаћања ПДВ-а врши се код:

1. Делатности у јавном интересу (јавне поштанске услуге, медицинске услуге и услуге здравствене заштите, услуге социјалног осигурања, услуге образовања, услуге из области спорта и физичког васпитања, а које појединцима пружају лица чија делатност није усмерена ка стицању добити; услуге лица које ангажују верске организације, промет добара и услуга које су директно повезане са услугама које пружају политичке, синдикалне, хуманитарне, добротворне,

инвалидске и сличне организације својим члановима за чланарину, услуге из области културе, услуге јавних радио и телевизијских сервиса, осим оних које су комерцијалног карактера);

2. Финансијских и новчаних услуга (услуге осигурања и реосигурања, промет непокретне имовине, услуге издавања под закуп и подзакуп кућа за становање, станова и стамбених објеката на период дужи од 60 дана, као и услуге издавања под закуп пољопривредног и шумског земљишта регистрованог у земљишним књигама, финансијске услуге, испоруке злата Централној банци Босне и Херцеговине, игре на срећу);

3. Увоза добара;

4. Извоза добара;

5. Међународног превоза;

6. Дипломатских и међународних организација и

7. Посебних ослобађања (увози добара намењених за потребе слободних зона и складишта, осим царинских, испорука добара у бесцаринске зоне или бесцаринска складишта, испорука унутар слободне зоне и слободних складишта).

Свако ослобађање од ПДВ-а признаје се само под условом да одређена добра нису пуштена у слободан промет и да је износ ПДВ-а који доспева пуштањем робе у слободни промет једнак износу који би био обрачунат и наплаћен да су таква добра опорезована њиховим увозом у Босну и Херцеговину и унутар њене територије.

Порески период за који се обрачунава ПДВ је један календарски месец. Обвезник је дужан обрачунати ПДВ за одговарајући порески период на основу укупног промета добара или услуга исказаних у фактурама у том пореском периоду.

Инструкцијом о повраћају ПДВ-а прописани су услови и начини повраћаја дипломатским и конзуларним представништвима, међународним организацијама и члановима тих мисија, те повраћај ПДВ-а, у оквиру међународних пројеката пружања помоћи и у којима је Босна и Херцеговина обавезна међународним уговором осигурати да такви пројекти не буду оптерећени ПДВ-ом. Према одредбама Закона о порезу на додату вредност, врши се повраћај ПДВ-а плаћеног за опслуживање робама и услугама за:

- службене потребе дипломатских и конзуларних представништава;

- службене потребе међународних организација, ако је то предвиђено међународним уговором;

- личне потребе страног особља дипломатских и конзуларних представништава, укључујући и чланове њихове породице (осим повраћаја ПДВ-а плаћеног на: дуванске производе, алкохолна пића, прехранбене производе, хране у ресторанима, хотелски смештај) и

- опслуживање робама и услугама у оквиру међународних пројеката пружања помоћи.

Закључак

Фискални федерализам се односи на овлашћења различитих нивоа власти по питању установљивања, увођења и утврђивања висине одређених јавних прихода. Представља односе успостављене између федерације, федералних јединица и локалних заједница који су везани за фискалне приходе.

У БиХ постоји значајна разлика између нивоа власти који доноси пореску политику и нивоа власти који спроводи и добија пореске приходе. Држава скоро у потпуности зависи од трансфера које добије од два ентитета којима је дат велики степен фискалне аутономије. Буџет државе БиХ формира се на основу контрибуције од стране ентитета: две трећине од Федерације БиХ, а једна трећина од Републике Српске. Управљање фискалном политиком различито је у оба ентитета. Федерација БиХ функционише као децентрализована структура са врло мало вертикалне и хоризонталне сарадње између органа власти, а с друге стране Република Српска функционише као административно и фискално централизована структура, са незнатним преношењем власти на локалну администрацију.

Структура прихода одсликава се фискалним федерализмом заснованом на Дејтонском мировном споразуму потписаном 1995. године као и каснијим допунама. Фискални федерализам успостављен у ФБиХ Дејтонским мировним споразумом је врло компликован, нетранспарентан и недоследан. Нарочито, расподела прихода између кантона и општина која је решена на различит начин у сваком кантону. Према Уставу ФБиХ, кантони су надлежни за расподелу прикупљених прихода општинама. Свеопшта ситуација у погледу техничких питања која се односе на наплату јавних прихода у ФБиХ је конфузна и захтева консолидацију. Институционална структура државе довела је до тога да постоји читав низ пореских стопа и основица, стварајући неизвесност за многе пословне људе који више нису сигурни које су њихове обавезе што даље представља препреку у креирању „јединственог економског простора“. Различите врсте пореза, такси и доприноса који су увеле све три нивоа власти у ФБиХ представљају велико оптерећење за пореске обвезнике. Консолидација треба бити усмерена на увођењу савремене политике опорезивања која ће проширити пореску основицу и тако осигурати хоризонталну и вертикалну једнакост, док смањење пореских стопа треба да подржи начело „способност плаћања“. Први кораци у правом правцу су већ предузети усвајањем Закона о порезу на доходак и Закона о порезу на добит који су укинули 60 кантоналних пореза и пореза на плату.

Уставно уређење БиХ и ентитета је последица ратних догађаја и не уважава политичке и економске потребе за увођењем савременог фискалног система који би осигурао усклађен однос различитих нивоа организације државне власти (БиХ, ентитета), а тиме и макроекономску стабилност земље. Фискална политика кључна је за успостављање макроекономске стабилности БиХ. Имајући у виду да је БиХ земља у транзицији, да има изражену потребу за спровођењем реформе фискалног система, јер је постојећи неадекватан и неефикасан и није компатибилан са решењима у Европској унији, неопходно је било створити услове да се реформа спроведе на нивоу БиХ и ентитета, односно да оба нивоа постигну сагласност за брзо спровођење реформе.

Литература

1. Анђелковић Милева (2009), Јавне финансије и финансијско право, Центар за публикације Правног факултета у Нишу, Ниш
2. Јадранка Ђуровић-Годоровић, Марина Ђорђевић, Јавне финансије, Економски факултет Ниш, 2010.
3. Musgrave A. Richard (1959), The Theory of Public Finance, New York: McGraw Hill
4. Радичић М., Раичевић Б., (2008), Јавне финансије- теорија и пракса, Економски факултет Суботица и Датастатус
5. www.worldwide-tax.com
6. www.markart.edu.com
7. www.fbihvlada.gov.ba
8. www.vladars.net
9. www.uino.gov.ba
10. www.pufbih.ba

ПРОЦЕС ФОРМУЛИСАЊА СТРАТЕГИЈЕ

Апстракт

У И делу дефинисали смо стратегију као идеје и мере које осмишљају сигурну будућност предузећа. У ИИИ делу нагласили смо важност контекста у коме се одвија сваки стратегијски менаџмент. Део ИИИИ фокусира се на процес формулисања стратегије у предузећима. Процес формулисања стратегије води ка одабраној стратегији, чији је садржај детаљније описан у ИВ Делу. Ови односи показани су на Сл. 6.1.

Сврха процеса формулисања стратегије је да произведе стратегијско размисљање које осмишљава будућност предузећа, као и начин на који се та будућност може осигурати. Наравно, формулисање стратегије треба да обезбеди механизам који ће олакшати преношење идеја и координирање напора. Овај процес треба да убрizza структуру, али и не стриктност у размисљање.

DRAFTING PROCESS MANAGEMENT

Abstract

In the first part we define the strategy as a part and ideas which can define the certain future of enterprise. In the II part we emphasize the importance of context in which the strategy management is to brake of a habit. Part III is focused on the formulation strategy process in the enterprises. The proces of strategy formulation is leading to the choosen strategy, which contents is described more detailed in IV Part. This relationships is showed on the Sl. 6.1.

The point of formulate strategy is to produce strategic reflect which understood the future of enterprise, as a way on which those future can be sured. Of course, the formulating of strategy is to supply the mechanism which should make easier the deverb of ideas and coordination of efforts. This process is to inject the structure, but not the strikt in the mediate.

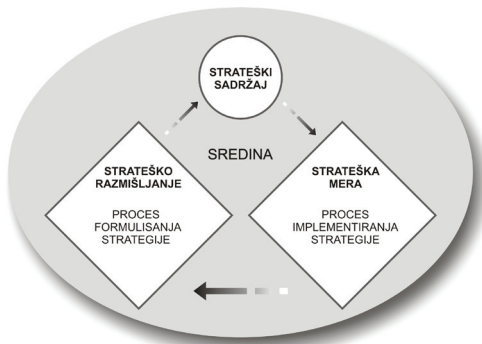
1.1. Важност процеса формулисања стратегије

Свако предузеће има своју стратегију у било ком тренутку. Може се десити да нико у предузећу није употребио реч стратегија и да се намеран, дисциплиновани процес никада није ни одиграо. Стратегија може наставити сутра оно што се данас радило. Ово је поприлично неутрална стратегија, али понекад она може бити одгова-рајућа и ефикасна. Она сигурно има предности да се лако имплементира и сасвим сигурно да осигура будућност него болесно замишљени радикални скок у нове активности. У пракси је, међутим, много очигледније да је будућност мање сигурна него што би се очекивало, тако да је нужно размотрити и формулисати подесне нове стратегије које ће повећати шансе за успех. Такве нове стратегије не

дешавају се одмах; оне резултирају из процеса формулације. Стратегијски процес формулације је важан, јер “бољи” процес треба да произведе боље стратегије. Наравно, и даље је спорно шта значи реч “бољи”.

Добре стратегије се оцењују резултатима који нису остварени квалитетом процеса који их генерише. У Одељку 3. изложено је десет школа мишљења стратегијског менаџмента, свака од њих постулирана на различитим гледањима на природу формулисања стратегијског процеса. Видљиво је да постоји разумна дивергенција међу академским мислиоцима о томе шта значи “најбољи” стратегијски процес и како би он изгледао. Успешна предузећа усвајају процес формулације који одговара њиховом бизнису, култури и посебним проблемима средине. Они сигурно не приступају формулисању стратегије на исти начин. Консултанци менаџмента, који су специјализовани за стратегију, могу својим клијентима понудити власничке методе за формулисање стратегије и тврдити да овакав прилаз нуди предности над алтернативним приступима. Такве тврдње је тешко поткрепити, а исти процес може се вероватно боље одвијати у једном, него у другом контексту. Извесно је да нема стандардизованог приступа који заувек гарантује успех. *Гару Хамел* (1997) је то формулисао као ” малу прљаву тајну индустрије стратегије”. При овоме, он је мислио да, када консултанци менаџмента воде своје клијенте кроз процес, то онда оригиналност, креативност и ефикасно имплементирање воде у будући успех у бизнису, а не сам процес. Немогуће је предвидети који ће процес генерирати најбоље стратегије. Упркос оваквим неугодним чињеницама, већина предузећа заиста сматра корисним размишљање о процесу којим формулишу будуће стратегије, покушавајући да унапреде процес како би повећали шансе за новим креативним мишљењем.

У пракси, стратегијски процеси могу бити формални или неформални, сложени или једноставни. Они могу бити сасвим аналитички или засновани на широком разумевању важних трендова. Процес може укључити много људи, или само њих неколико. У једној веома успешној компанији за осигурање живота процес је увек потпуно неформалан. Шест или седам старијих извршних директора ове компаније редовно се сусрећу и, између осталог, често много ургентнијег, разговарају о стратегији. О стратегијским идејама може се говорити на састанцима одбора којима председавају исти директори, тако да све тешкоће и примедбе могу постати уочљиве. Након одређеног времена, стратегије ће бити саопштене на састанку целе управе. Очекује се да ће их одбор у потпуности подржати. Нема много написаних стратегијских планова и веома је мало документације ма које врсте. Сви извршни директори сматрају да је стратегија веома јасна. Компанија је била високо успешна током дужег временског периода.



Сл. 6.1. Стратегијско размишљање: други елемент стратегијског менаџмента

На другом крају скале, многе велике мулти-дивизионе компаније обављају формалне процесе у којима поједине компаније или дивизиони дају анализу своје стратегије управи компаније. Таква формалност може имати важну предност, јер подстиче менаџере да размишљају о будућности. Са друге стране, формалност може такође имати недостатак који се састоји у томе да мишљење, које је предузето само да би се изашло у сусрет захтевима бирократских процеса, може бити строго и немаштовито.

Примери дају неку индикацију широке лепезе формалности, стила и временске скале која се јавља у процесима планирања. У ИЦЈ, под притиском кризе, један или два човека радикално су размишљала о новој стратегији током неколико недеља. Марк&Спенсер, који се такође сусрео са кризом, сматрао је целесходним да треба одржати један неформалан сусрет читавог управног одбора и прочитати стратегијски документ дугачак неколико стотина страница.

Процес формулисања стратегије треба да буде скројен према текућим потребама организације. Задатак менаџера је да разуме процес који је генерисао стратегије у прошлости у том предузећу и да размотри како да развија ове процесе у будућности. Ово може захтевати минорна прилагодјавања, као што су промене усредсредјености, укључење нових група људи или нове анализе података. Постоје докази (Бреус и Хунт 1999) да је процесима планирања потребно неколико година да би пустили корене и почели да дају резултате. Ово доказује постепен развој постојећег процеса. Понекад може бити целесходно да се уведу потпуно нови процеси за формулисање стратегије, како би се генерирала нова схватања о будућности предузећа и побегло од прихваћених модела мишљења. Вредност процеса је у томе да може покренути нове идеје, припремити идеје за разговор и прочистити исте за имплементацију. Процес мора водити идејама које осигуравају будућност и оне морају створити услове за преузимање ефикасних мера. Процес формулисања стратегије треба, укратко, да води до доброг стратегијског мишљења.

Ефикасно стратегијско мишљење има извесне карактеристике. Оно гледа на предузеће као целину имајући у виду дугорочан план, а не само садашњи тренутак. Стратегијско мишљење мора се бавити како односом предузећа са његовим спољним окружењем, тако и његовим сопственим способностима и ресурсима. Добро стратегијско мишљење засновано је на чињеници и реалности и њега подржавају ригорозне анализе. На другој страни, анализе нису довољне; добро стратегијско размишљање захтева маштовитост. Ефикасан стратегијски мислилац добро разуме садашњост, он је способан да предвиди будућност и да се уздигне изнад текућих проблема на оригиналан начин.

Дизајн статешког процеса мора бити повод стратегијском размишљању. Важно је да су сви делови стратегијског процеса подесни у датом контексту. Процес мора бити кохерентан. Добро стратегијско мишљење захтева праве комбинације анализа и имагинације. *Кеницхи Охмае* (1983:5) је дао следећу формулацију:

Сматрам да су ова два комплементарна. Да би стратегијска мисао била креативна, потребан јој је стимулатив добре и проишљиве анализе. Да би се водила добра анализа, потребно је да стратегијски и радозна ум постави права питања и формулише их као питања окренута решењу. Анализе учињене ради одбране неке унапред замисљене примедбе не воде креативним решењима. Интуиција или суштаствен осећај не чине бизнис планове сигурним. Потребна је добра равнотежа да би се достигла успешна стратегија.

Понекад процес формулисања стратегије не успева да оствари ову равнотежу. То може настати због његове превелике аналитичности. Високо формализован прилаз стратегијском планирању који је био веома чест 1960-тих

и 1970-тих, често је укључивао велике секторе за планирање. Они су радили екстензивне анализе, али често нису успевали да генерирају или да пренесу стратегијска мишљења. Све то је можда настало због губитка довитљивости или зато што нису успели да га на прави начин повежу са линијским менаџерима који детаљно познају пословање. *Минтзберг* (1994) каже да високо формализовано стратегијско планирање ове врсте може стварно спречити стратегијско мишљење. Процеси који су тотално неформални или нису подржани детаљном анализом могу такође доживети неуспех. Они могу резултирати у нереалним списковима жељених будућих резултата, за које ресурси нису подесни и за које не постоји подрстек да се пронађу извори или изграде способности.

1.2. Три логична елемента стратегијски формулисаног процеса

Три битна елемента стратегијског процеса назначена су на Сл. 6.2. *Стратегијски намера* је покретач стратегијског процеса. Без наглашене намере, стратегија губи укупан осећај правца и нема оправдања да изабере један правац пре него неки други. Стратегијска намера обезбедјује одговор на питање: “Где желимо да идемо?” О стратегијској намери говори се у Поглављу 8.

Основна улога *Стратегијске Процене* је да обезбеди релевантно знање о стратегијском контексту. Она треба да процени спољни свет и релативне способности нашег предузећа. Улога стратегијске процене је да учврсти будуће стратегије у реалности. Стратешка процена мора исказати питање: “Где смо сада?” Потенцијалне будуће стратегије такође морају бити оцењене. Стратегијска процена је описана у Поглављима од 8 до 10.

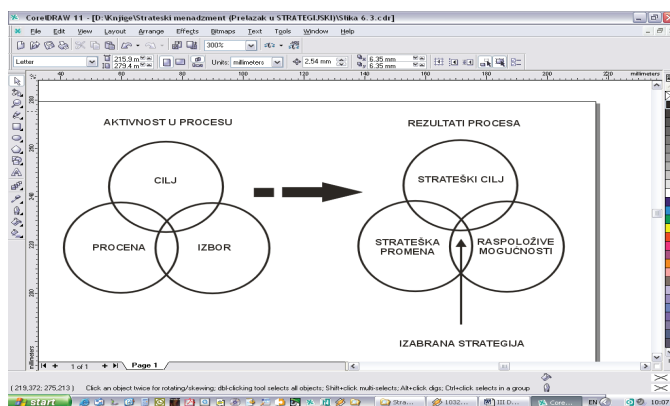
Стратегијски избор је фундаменталан за стратегијски процес, јер је он веза са предузетим мерама. Он мора да постави питање: “Које ћемо опције одабрати да бисмо стигли тамо где желимо у односу на то где смо сада?” Ако стратегија треба да буде нешто више од интелектуалне релаксације, тада предузете мере морају резултирати из стратегијског процеса. Стратегијски избор је детаљније разматран у Поглављу 11.

Модел на Сл. 6.2. се користи као почетак, али треба да се пречисти како би подвлачио разлику између процеса и резултата које процес остварује. Ове разлике су истакнуте на Сл. 6.3.



Сл. 6.2. Стратегијски формулисан процес: три међусобно повезана аспекта

Процес формулисања стратегије има три блокирајуће активности: намере, процену и избор. Свака од ових активности налази се у неком односу према осталим двама. У добром стратегијском процесу, активности се узајамно прилагодјавају у кохерентну целину и налазе се у равнотежи. Ове блокирајуће активности производе одговарајуће резултате: стратегијски циљ, стратешку процену и подесне опције. Приметите да коначни избор стратегије зависи од сва три елемента, као што је показано на Сл. 6.3. Методе описане у поглављу 7 до 13 градјене су на структури из Сл. 6.3.



Сл. 6.3. Процес и резултати међусобног деловања

1.3. Ефикасан процес формулисања стратегије у пракси

Док је универзални процес формулисања стратегије који ће важити за свако предузеће у свим приликама немогуће дефинисати, дотле је могуће посматрати карактеристике које се чине да воде ка успеху у пракси. Једанаест тачака које су ниже наведене, изведене на подједнаким основама искуства и теорије, сматрају се најважнијим.

1. Свест купаца

Процес мора узети у обзир потребе купаца, сазнање како се постојеће потребе мењају, и које се нове потребе појављују. Ово се може назвати тржишним водјењем, али је то више него пука реакција на потребе купца; нужно је антиципирати будуће потребе.

2. Односи са добављачима

Обухватност процеса нормално ограничава организацију. Спољни односи са свим врстама добављача шире границе предузећа на неуредан начин. Процес треба да је свестан промена које утичу на добављаче и осигуравају да се њихов значај разуме.

3. Утицаји акционара

Процес мора узети у обзир очекивања и утицаје свих важних група акционара. Акционари, саветници и лоби групе морају да буду појединачно важни у многим контекстима.

4. Разумевање конкурентности

Процес подједнако мора узети у обзир конкурентност предузећа. Поред тога што се мора заузети чистан поглед на релативну конкурентност предузећа против њених конкурентата, мора се створити динамичка процена њиховог одговарајућег

одговора.

5. Свесност технолошких промена и иновација

Процес мора бити оријентисан према промени. Разумевање природе промене захтева потпуно разумевање начина на који технологија додаје вредност бизнису. Ово није иста ствар као и разумевање првих корака примене технологије у индустрији.

6. Скуп људи укључених у процес

Бизнис је сложен, тако да различити људи имају различите перспективе и различита поља знања. Људи из маркетинга виде свет другачије и знају различите ствари у односу на инжењере развоја; дугугодишњи радици су другачији у односу на нове раднике, чланови управе су другачији у односу на средње менаџере, централни службеници су другачији од оних у погонима. Ни једна група нема монопол над корисном перспективом, тако да је важан велики број различитих ефикасних гледишта. Ефикасан посредник може да буде битан уколико желимо да будемо сигрни да ће погледи бити опажени.

7. Охрабривање и разумевање топ менаџмента

Конечно, моћ преузимања акције у рукама је старијих менаџера и посебно извршних директора. Ако процес нема активан топ менаџмент иза себе, у највећем броју случајева биће неуспешан.

8. Преношење резултата и реакције на повратне информације

Добре стратегије се не појављују изненада. Добра сива идеја треба да нађе подршку код оних који треба да је спроведу у дело. Сиве ивице идеја треба да се опкроје. Ово се постиже преко двосмерне комуникације. Идеје се побољшавају валидним критикама. Тајне стратегије су ретко имплементирани, ако утичу на велики број људи.

9. Чиста логика и равнотежа процеса

Слика 6.3. показује природу неопходне равнотеже. Ако је процес у прошлости био неуравнотежен, један од три елемента може захтевати више наглашавања од друга два у одређено време, ради исправљања те неуравнотежености. Насупрот овоме, један елемент може увек бити у функцији и тако може бити мање запажен.

10. Дизајнирање процеса али не и пре-дизајнирање

Дизајнирање процеса захтева размишљање. Корисно је размотрити снаге и слабости проце-са постојеће стратегије. Процес треба да се обликује како би се бавио текућим стратегијским питањима и како би одатле осигурао релевантност. Неки кратки прегледи временске скале и метода су нужни. Медјутим, методе морају бити доста флексибилне да би обезбедиле време за реакцију на закључке и истражиле детаље од великог значаја. Равнотежа између анализе и синтезе је важна. Процес захтева да се развија из године у годину како би избегао да постане досадна и бирократска рутина.

11. Разматрање улоге спољне подршке

Консултатнти менаџмента могу створити вредан допринос, под условом да је њихова улога добро промишљена. Консултатнти могу помоћи у процесу дизајна, обезбедјењу аналитичке подршке, понуди прихватљиву перспективу и допринети стратегијском размишљању. Они такође могу привући пажњу, објективно допринети политичким дискусијама и продирању кроз организа-ционе границе. Консултанти не могу, медјутим, да преузимају одговорност за имплементацију, нити да разумеју бизнисе њихових клијената тако дубоко као што то чине упућене особе.

Суштина је да процес формулисања стратегије буде дизајниран тако да задовољава потребе предузећа и потребе његовог пословања. Постоје опасности

у имитирању процеса који се чине да добро послују у истакнутим и успешним компанијама. Ово питање је веома јасно објаснио **Цампбелл** (1999), који коментарише да има још широког незадовољства међу менаџерима у стратегијски планираним процесима, будући да су чак били примењивани у њиховим компанијама много година након побољшања. Он највећи део проблема приписује имитирању процеса водећих компа-нија, пре него дизајнирању процеса подесних за посебне потребе. Посебно, он сматра да процеси треба да буду јасни у вези са тим како предузеће покушава да креира вредност. Цампбелл илуструје свој рад са примерима од три различита процеса. Фокус креирања вредности је различит за сваки од дата три случаја. У једном случају, фокус треба да ствара драматично повећање профита; у другом, фокус се односи на смањење трошкова; за трећи, фокус треба да надје додатну добит изводјења. У сваком случају, процес је успешан јер је фокусиран на појединачну врсту вредности и због тога он се прилагодјава стилу извршног директора. Технике планирања, облик процеса, улоге различитих функција у процесу, дужина и тон састанака и контрола су скројени да буду кохерентни са траженим фокусом и стилем сваког случаја.

1.4. Резултати проистекли из процеса формулисања стратегије

Процес формулисања стратегије резултира стратегијским избором и подршком стратегија чији је садржај дискутован у Делу ИВ. **Роберт Грант** (1995:8) указује на четири пресудна елемента као резултата који треба да се остваре у процесу формулације стратегије:

1. Циљеви који су једноставни, постојани и дугорочни;
2. Детаљно разумевање конкурентског окружења;
3. Објективна процена ресурса;
4. Ефикасно имплементирање.

Грантова листа подржава оквир Сл. 6.3. Јасна стратегијска намера се може објаснити као циљеви. Резултати стратегијске процене су објективно и дубоко разумевање ресурса и објективна процена конкурентног окружења. Дobar стартешки избор је један од састојака ефикасне имплементације. Други релевантни састојци су исказани у ИВ Делу.

Са друге стране, Грантов списак не гарантује успех. Тако може бити неких других нужних резултата који нису у његовом списку. Четири ставке на списку намећу даља питања. “Јасно постављени циљеви” могу звучати добро, али могу бити крајње нејасни у својим практичним значењима. “Детаљно разумевање конкурентске средине” је достојан циљ, али како може неко знати који је ниво детаља адекватан? Шта ако су садашњи конкуренти подједнако заслепљени природом будуће промене попут птица додоа? “Објективна процена ресурса” не мора бити довољна, као што може бити могуће пронаћи нове изворе за ширење организације да задовољи будуће изазове. Извесно је да процес формулисања стратегије мора генерирати страте-гије које су способне за имплементацију, али акције треба модификовати у светлу догађаја, тако да оно што је имплементирано није исто у односу на оно што је изгледало способно за имплементацију.

Уопштеније, процес формулисања стратегије производиће “тешке” и “лаке” резултате. **Тврди резултати** стратегијског процеса формирају контекст стратегије описан у Делу ИВ. **Меки резултати** укључују повећану свесност могућности, повећану ангажованост особља, јасније разумевање будућих праваца

индустрије и поштовање степена потребне промене. Ови могу бити исто толико важни као и тврди резултати, назначени у ЕуроПхарм цесе примеру. Интеракција између било која два од три елемента процеса производиће прелазне резултате, који могу бити од вредности у обезбедјењу елемената подржавања и оправдању стратегијског избора.

Закључак

Општи циљ процеса формулисања стратегије је да осигура осмишљене стратегије које ће обезбедити будућност предузећа. Процес треба да је дизајниран у јединственом контексту појединих предузећа у одређено време. Стратегијски процес има три логична елемента (стратегијску намеру, стратегијску процену и стратегијски избор). Ова три елемента су блиско повезана и траже да у добром поцесу буду у равнотежи. Нема идеалног процеса за формулисање стратегије, али има неких особености које воде успешаном процесу. Формулисање стратегијског процеса производи тврде и меке резултате. Оба резултата су важна.

Conclusion

The general target of strategy formulation is to insure the think out the strategies which would reserve the future of entrprise. The process is needed to design in the united contex of the separete enterprises in the dedfine time. The strategic process has tree logic elements (strategic intent, strategic interest and strategic selection). This three elements are close linked and they need to be in the balance in the good process. There none ideal process for strategy formulation, but there are some separates which lead to successful process. Formulating strategic process produces the hard and soft results. Both results is important.

Литература

1. Brews, P.J., and Hunt, M.R. (1999) *'Learning to Planning to Learn: Resolving the Planning School/Learning School Debate'* Strategic Management Journal, 20/10.
2. Campbell, A. (1999) *'Tailored , not Benchmarked: A Fresh Look at the Corporate Planning'* Harvard Business Review, Mar-Apr.
3. Grant, R,M. (1995) *Contemporary Strategy Analysis* (London: Blackwell).
4. Hamel, G. (1997) *Talk at the Strategic Planning Society Annual Conference*, London, Nov.
5. Mintzberg, H. (1994) *The Rise and Fall of Strategic Planning* (Hemel Hempstead: Prentice-Hall).
6. Ohmea, K. (1983) *The Mind of the Strategist* (New York: Penguing; 1st pub. McGraw-Hill, 1882).

**ДРУШТВЕНИ ФАКТОРИ ОД ЗНАЧАЈА ЗА РАЗВОЈ
ПОЉОПРИВРЕДЕ СЕВЕРОИСТОЧНЕ ЦРНЕ ГОРЕ**

Апстракт

Урадусеразматрајудруштвени фактори од значаја за развој пољопривреде североисточне Црне Горе, на примеру општина Беране, Андријевица и Плав. Економска неразвијеност утицала је на интензиван процес исељавања. То је имало одраза на изразито опадање пољопривредног становништва. У периоду 1961. до 2003. године, број пољопривредног становништва смањен је са 58,4 % на 9,1 %. Овакво драстично опадање пољопривредног становништва отежава спровођење планова економског оживљавања и ревитализације пољопривреде. Да би се пољопривреда проучаваног простора у наредном периоду успешније развијала и да би потенцијалне могућности за њен развој биле активније коришћене, неопходно је да се изврше бројне промене, почевши од друштвеног третмана, до конкретних мера аграрне и укупне привредне политике. Међу бројним променама, које у том правцу треба извршити, две нам се чине као приоритетан и неопходан услов да би сви следећи напори дали пун ефекат. А то је за почетак спровођење комасације и примена савремене технологије на пољопривредним газдинствима .

Кључне речи: Североисточна Црна Гора, пољопривреда, становништво, комасација, пољопривредна механизација.

**IMPORTANT SOCIAL FACTORS FOR DEVELOPMENT OF
AGRICULTURE IN NORTH-EASTERN MONTENEGRO**

Abstract

Social factors are being considered as important for development of agriculture in north-eastern Montenegro and municipalities Berane, Andrijevica and Plav. Unfavorable geography, distance from highways and poor economy reflected on farmers and non- farmers. Number of farms is declining. From 1961 to 2003 percentage of farming population declined from 58,4% to 9,1%. This decreasing agricultural population complicate wait upon prospect economical recovery and revitalization agriculture. To order that are agriculture this areas in the following period effectual educe and to order that potential possibilities for hers evolution been actively the use, needs is that are realization many changes, begin of socially treatment, to precise steps agrarian and totally economic politics. In order to help further development of agriculture and boost up existing possibilities, changes and improvements are needed starting with social treatment to set of measures for agricultural policy. Among numerous improvement, two stood up as priority and need - increase in number of population which deals with agriculture, augmentation of fields and mechanization of existing farms.

Key words: North-eastern Montenegro, agriculture, population, augmentation, agriculture mechanization.

Увод

Проблематика пољопривредног развоја, данас је сигурно једно од најпропулизивнијих подручја истраживања, које својом актуелношћу заокупља пажњу економске мисли, како у високо развијеним тржишним привредама, тако и у оним, које се традиционално означавају као земље у развоју, у нашем случају регион у развоју. То је и разумљиво, с обзиром да привредни развој генерише и у крајној инстанци детерминише и укупан друштвени прогрес (Митровић, Б. Стефановић, 3.2007). У којој ће мери пољопривреда североисточне Црне Горе, на примеру општина Беране, Андријевица и Плав послужити као основа за бржи развој укупне привреде не зависи само од природних чинилаца, већ и од друштвених фактора.

Пољопривредно становништво као што је познато, представља један од најзначајних фактора пољопривредне производње. Међутим, на разматраном простору индустријализација је учинила своје, тако да је тај процес готово довео до напуштања пољопривредне делатности као занимања. Бавећи се анализом стања и кретања укупних друштвених и економских односа, бројни аутори су истовремено анализирали процесе који постоје и који се одвијају у пољопривреди. Овај сложен друштвено-економски однос посматрали су са више аспеката, било непосредно или у оквиру анализирања укупних друштвено-економских кретања.

Полазећи од таквих проучавања, засновали смо и нашу теоријску поставку од које смо пошли при дефинисању циља рада и изучавања извршених промена у пољопривреди разматраног простора. За успешну анализу стања, праваца и интензитета промена у пољопривреде неопходно је сагледати и утицај чинилаца који на то делују. Намерно смо скренули пажњу на ову чињеницу, јер пољопривредно земљиште на разматраном простору, у зависности од величине, расцепкано је на већи број парцела различите величине и удаљености од економског дворишта, што јасно показује да су могућности за савремени начин организације пољопривредне производње веома мале. Излаз из овакве ситуације види се у комасационим захватима. Полазећи од наведеног становишта, питање правилног опремања пољопривредних газдинстава савременом механизацијом једно је такође, од основних питања организације и економике пољопривредне производње.

Наравно, немогуће је на овом месту проучити све чињенице и законитости које делују и од којих зависи даљи развој пољопривреде овог дела североисточне Црне Горе. Међутим, овим радом се указује само на део, истина битних, питања везаних за пољопривреду, док се нека друга проучавања, попут оних о природним условима, коришћењу земљишта, пољопривредној производњи, инвестицијама и другим, такође, су од изузетног значаја са гледишта научних сазнања и ради правилног усмеравања свих друштвених акција и мера аграрне политике. Наравно, она нису предмет овог рада.

1. Становништво

Пошто је становништво у овом делу североисточне Црне Горе било предмет проучавања многих аутора, у овом раду обрадићемо само неке важније карактеристике пољопривредног становништва, које непосредно утичу на

процесе у оквиру пољопривреде. Кретање броја пољопривредног становништва у овом делу североисточне Црне Горе условљено је низом фактора а пре свега друштвено-економским и као такво било је подложно разноврсним утицајима, тј. зависно од друштвено-економских односа пољопривреда разматраног простора је у историским условима формирана било као тржишна производња у којој се стиче доходак, тј. као све друге привредне делатности, било као начин живота, тј. начин рада и привређивања. Процес индустријализације привреде, после Другог светског рата, пољопривредну делатност доводи у нешто другачију позицију. У какву, видећемо из прегледа који следи.

Наиме, концентрација својине у државне руке, нарочито индустријских предузећа, отворила је простор деловању индустријализације. У условима неразвијених производних снага, стратегија тадашњег привредног развоја полазила је од индустријализације, која је имала превасходни задатак да мења и трансформише остатке “стarih друштвених односа” (недовршену капиталистичку индустријализацију, неразвијене производне снаге), “оскудне у свим животним потенцијалима” (Чобељић, Н. 1974). Према С. Костићу (1963), напуштање пољопривредних поседа је било толико брзо, да је индустријализација довела до таквог смањивања пољопривредног становништва у нашој земљи које је било непознато у свету. Разуме се, ни овај део североисточне Црне Горе није могао бити изван назначених процеса у бившој Југославији.

Према подацима Републичког Завода за статистику из Подгорице, учешће пољопривредног становништва у укупном на разматраном простору 1961. године износило 58,4 %, а 2003. 9,1 %. Другим речима, 2003. године однос пољопривредног становништва у укупном се кретао од 8,4 % у општини Андријевица, 6,9 % у општини Беране, до 15,0 % у општини Плав. “Ово је класични пример оне појаве, да се у суштини невидљива многобројна радна снага која је била недовољно или само мало запослена у пољопривреди, наглим развитком индустрије почетком шездесетих година прошлог века, одмах активирала и кренула према њему, а што је видљиво у смањењу пољопривредног становништва” (Јахимовић, Б. 1982/83). Мотиви за одлазак из пољопривреде у индустрију и у остала неаграрна занимања су вишеструки. Ми ћемо их свести на оне најбитније, који су, према мишљењу Ж. Калезића и основни:

а) Обезбеђеност услова за непољопривредну производњу у којој се може постићи већа продуктивност рада, а самим тим виши и стабилнији доходак које пружа град, односно индустријска занимања. Без обзира дали се ради о радно или капитално интензивној привредној делатности, друштво, природно, у границама својих привредних могућности, обезбеђује потребна средства за производњу и друге услове рада који запосленом омогућавају перманентно упошљавање његове радне снаге за које таквих могућности на индивидуалном пољопривредном поседу, у већини случајева, нема;

б) Егзистенцијална сигурност која произилази из високог степена извесности да се укључењем у непољопривредне делатности, на основу уложеног рада, остварује одређени доходак, средства за егзистенцију. У пољопривредној производњи, на индивидуалном поседу, који је још увек подложна знатном утицају спољних фактора, постоји радна неизвесност, како у погледу остварења нивоа приноса одређених култура, тако и цена по којима ће пласирати своје производе, што све скупа доводи до страха у сигурност обезбеђења материјалних услова за одржавање сопствене егзистенције;

с) Укључењем у радни однос индивидуални пољопривредни произвођач, по том основу, стиче право на здравствену заштиту (себе и своје породице), као и услове за пензију, што чини значајан елемент његове социјалне сигурности;

д) Општи услови живота у граду обезбеђује далеко веће могућности за школовање деце и културнији живот, потпунију здравствену негу и друге погодности које има град у односу на село, што је представљало значајне мотиве за одлазак из пољопривреде (Калезић, Ж.1976).

Почетак шездесетих година прошлог века био је преломан тренутак. Да је у том периоду почето са:

- Мерама за унапређење производње и пласмана,
- Мерама за обнову и јачање сеоске инфраструктуре,
- Мерама за развој и промоцију руралних подручја, заштити животне средине и сеоских предела,

-Мерама за развој и промоцију органске пољопривреде (Субић, Ј. Цецић, Н. 2007). Односно, свега оног што живот на селу и бављење пољопривредом чини, не само достојним савременог човека, већ исто тако и привлачним, данас овај део североисточне Црне Горе неби пружао пример депопулационог простора.

Истакнимо и то да је пољопривреда, од почетка деведесетих година прошлог века до данас, претрпела много негативних утицаја јер је период изолације и транзиције кроз друштвене и привредне кризе и одсуство дугорочене стратегије, стопирало људски, технички и технолошки развој разматраног простора. Чиме потврђујемо јасно формулисан став Ј. Ђ. Марковића (1989): “Много је узрока кризе у нашој пољопривреди Поред објективних, они су последица.... депопулације и деаграризације села... Било је сушних година и поплава, али и грешака, експеримената и промашаја... Све је мање ораничних површина, све више запуштених простора”. Ево неколико примера који то потврђују.

У периоду 1964 - 2000. године у структури пољопривредних површина дошло је до промене у начину искоришћавања у правцу смањивања површина под ораницама и баштама. Наиме, ораничне површине у посматраном периоду смањене су са 8.440 ха у 1964. години на 6.773 ха у 2000. години, односно за 1.667 ха. Необрађених ораница у 2000. години било је 1.040 ха, статистика не наводи податке за 1964. У истом периоду смањено је и учешће ливада са 40.286 ха на 39.062 ха. Такође, укупна производња ратарских култура на ораничним површинама у периоду 1964 - 2000. година била је у смањењу, од 6.034 тоне (кукуруз), 2.551 тоне (пшеница), 50 тоне (раж), 686 тона (јечам), 5.762 (кромпир), 89 (пасуљ) на 964 (кукуруз), - (пшеница), 9 тона (раж) и 26 тона (јечам), 4.571 (кромпир) и 464 (пасуљ). Уз смањене просечног приноса, од 1,9 т/ха (кукуруз), 1,5 т/ха (пшеница), 0,9 т/ха (раж), 1,0 т/ха (јечам), 5,2 т/ха (кромпир) с тим што статистика не бележи принос за пасуљ, на 1,3 т/ха (кукуруз), 1,0 т/ха (пшеница), 0,6 т/ха (раж), 0,6 т/ха (јечам) на 0,4 т/ха (кромпир) и 0,2 т/ха (пасуљ)(Рајовић, Г., 2009).

Овде имамо још једну интересантну појаву, тј. запажа се мањак чланова на пољопривредним и мешовитим газдинствима у корист не пољопривредних и оних без прихода. Према подацима Републичког Завода за статистику из Подгорице у 2003. години на разматраном простору број чланова газдинства према укупној површини земље износио је 1.347 (без прихода), 2.334 (мешовитих), 1.686 (пољопривредних), 20.428 (не пољопривредних). Ови трендови су лако објашњиви и битно утиче на максимално искоришћавање обрадивих површина. Наиме, оволики број чланова на пољопривредним и мешовитим газдинствима

(4.020), “огледа се кроз напуштање обрадивих површина и кроз пољопривредну делатност старачких домаћинстава која више нису у стању да се баве тешким пољопривредним пословима “(Јаћимовић, Б. Шаћибовић, Р.1992).

То нам најбоље илуструју подаци да је на разматраном простору број чланова на пољопривредним и мешовитим газдинствима према величини поседа: до 1,00 ха износио 539 чланова (на пољопривредним), 782 (на мешовитим); од 1,01 до 3,00 ха - 508 (на пољопривредним), 794 (на мешовитим); од 3,01 до 5,00 ха - 234 (на пољопривредним), 295 (на мешовитим); од 5,01 до 10,0 ха - 212 (на пољопривредним), 288 (на мешовитим); већим од 10,01 ха - 70 (на пољопривредним), 122 (на мешовитим) газдинствима. Дакле, преовладавају чланови газдинства на малим поседима од 1,00 до 3,01 ха (1.147 на пољопривредним, 1.576 на мешовитим), наспрам поседа већим од 3,01 ха (516 на пољопривредним, 705 на мешовитим).

За поједине делове проучаваног простора карактеристично је напуштање и отуђивање читавих пољопривредних поседа. Сем тога, неповољна старосна структура пољопривредног становништва условљава да се обрађују квалитетнија, а напуштају удаљенија и неквалитетнија обрадива земљишта, као и земљишта са већим потребама. То је најдубља основа свих промена, па је проучавање друштвених фактора од значаја за развој пољопривреде неопходно да би се сазнало у којој мери, с обзиром на деловање процеса индустријализације, овај део североисточне Црне Горе стварно и потенцијално може да се бави савременом пољопривредном производњом.

Полазне хипотезе, које су мање - више потврђене у многим истраживањима, указују да би, напред наведени проблеми могли бити решени, за почетак, спровођењем мера:

- комасације и
- техничке опремљености пољопривреде.

2. Комасација као фактор унапређења пољопривреде

Комасација обухвата све оне мере које се примењују зарад укрупњавања и побољшавања природних и еколошких услова на земљишту. Комасација се спроводи када се: земљиште због уситњености не може рационално користити; изграђују системи одводњавања и наводњавања; приступа изградњи пољских путева; врши изградња инфраструктурних објеката и спроводе други радови од општег интереса, изводе противерозивне мере (Катић, Б. Симоновић, 3.2007).

Имајући у виду изузетну осетљивост овог захвата, неопходно је истаћи да да просечна величина парцеле, на проучаваном простору, износи око 44 ара. Међутим, у укупном броју парцела, укључене су парцеле викенд насеља, дворишта газдинства, делови парцела остали после изградње саобраћајница и регулације корита река. Сем тога, многим парцелама промењена је намена коришћења, односно изграђени су индустријски објекти, саобраћајнице и сл., али нису укњижене у земљишне књиге.

Много битнији параметри за оцену оптималне организације пољопривредне производње су облик и дужина саме парцеле. Облик парцеле утиче на степен коришћења средстава пољопривредне механизације и трошкове извођења. Са аспекта рационалности коришћења пољопривредне механизације најпогодније су парцеле правоугаоног облика (Оташевић, С. Гостовић, М. Рајков, Б. 1976). За

алувијалне равни разматраног простора карактеристичне су парцеле правилног геометријског, претежно правоугаоног облика.

Пољопривредне парцеле настале на местима искречене шумске вегетације брдско - планинског обода имају неправилне геометријске облике. Величина, облик и дужина парцеле дефинисана је производном вредношћу земљишта. Наиме, шумска вегетација је крчена на просторима који су располагали квалитетнијим педолошким покривачем или су пак парцеле настајале на теренима са мањим нагибом. Зато се пољопривредне парцеле различитог облика и величине на ободима котлина мозаично смењују са шумском вегетацијом. Удаљеније парцеле од пољопривредног газдинства, затим парцеле оскуднијих производних вредности, као и парцеле са већим нагибом страна данас се постепено напуштају и обрастају деградираном травном и шумском вегетацијом.

Пољопривредно земљиште приватних газдинстава на разматраном простору, у зависности од величине парцела, расцепкано је на већи број парцела (1 - 12 парцела) различите величине и удаљености од економског дворишта. Са повећањем удаљености парцеле од дворишта газдинства, расту транспортни трошкови превоза. Сем тога, код веће удаљености парцеле отежана је заштита и праћење вегетационих фаза развоја пољопривредних култура.

Удаљеност парцеле од економског дворишта у котлинској равни у којој преовлађују сеоска насеља збијеног типа, детерминисана је положајем насеља у оквиру сеоског атара, као и самом величином сеоског атара. Код сеоских насеља са малом укупном површином атаром (нпр. атар села Пешца обухвата 124 ха продуктивног и неплодног земљишта, атар села Скакавац 290 ха итд.), удаљеност парцела од економског земљишта не прелази 2 км². Највећу површину атара имају сеоска насеља у брдско - планинским деловима разматраног простора: нпр. Полица (6.110 ха). Шекулар (8.472 ха) итд. Међутим, и поред велике површине сеоског атара, удаљеност парцела од дворишта пољопривредног газдинства не мора да буде велика и не прелази неколико км. Села овог дела су развијеног типа и подељена на засеоке, тако да свако пољопривредно газдинство има велику окућницу и ораничне парцеле у близини економског дворишта. Насупрот томе, у источном и западном делу разматраног простора села су збијеног типа, па су поједине парцеле, удаљене по више км од дворишта газдинства.

Претходна анализа указује да је структура поседа и величина парцела у овом делу североисточне Црне Горе веома неповољна. Веома мали број парцела удаљени мање од 1 км од куће, велики број парцела удаљених преко 5 км као и велика удаљеност поседа јасно показују да су могућности за савремени начин организације пољопривредне производње ограничени. Излаз из овакве ситуације види се у комасационим захватима који омогућавају рационалније и заједничко коришћење механизације у појединим фазама пољопривреде, као што су комбајни за житарице, силирање итд.

У оквиру уређења пољопривредног земљишта мелиорацијама примењују се мере ради поправљања особина пољопривредног земљишта и ради стварања и одржавања водно -ваздушног режима земљишта. Системи за одводњавање се граде по правилу у поступку комасације и примењују се избор пољопривредних површина по приоритетима. Системи за наводњавање, примењују се по правилу на квалитетнијем пољопривредном земљишту (прве и друге класе)(Катић,Б. Симоновић, 3.2007). Земљишта прве бонитетне класе на разматраном простору заступљена су у Беранској, Андријевичкој и Полимској котлини. Она су развијена

на оцеднијим положајима у алувијалној равни Лима, Љешнице, Брзаве, Калударске и Дапсићке реке, као и са леве стране Лима, узводно од Андријевице (између Луга и Мурина). Земљиште друге бонитетне класе јавља се у Плавско - Гусињском басену, Андријевичкој котлини и на нижим терасама долине Лима у Беранској котлини на њеној десној обали (Рајовић, Г. 2005).

Мелиоративне мере обухватају и: мелиорацију ливада и пашњака; претварање необрадивих пољопривредних земљишта у обрадива и побољшање обрадивог пољопривредног земљишта (подразумева предузимање мера ради побољшања физичких, хемијских и биолошких особина земљишта) (Катић, Б., Симоновић, З. 2007). Мелиорацијом пашњака на проучаваном простору, побољшали би се услови за говедерство. Потребно је у том смислу, разради пројекте за заснивање ливада која би се односила на одговарајуће агротехничке радове са основним циљем приноса крмног биља. Мелиорација пашњака односи се на агротехничке радове око чишћења терена, ђубрења и посипања семена трава. Укупни капацитети сточарства на разматраном простору, лимитирани су пашњачким и ливадским површинама, односно приносима свих врста сена. Интензивирањем производње сена, применом агротехничких мера (наводњавање, ђубрење ливада и пашњака и сл.), може се знатно повећати број оваца и говеди (Рајовић, Г. 2005).

Поред дубоког орања и подривања, поправљање водно - ваздушних особина земљишта доприноси употреба органских и минералних ђубрива, увођењем легуминоза и трава у плодоред и др. Трајни ефекат у побољшавању физичко - механичких својстава земљишта имају мере којима се постиже побољшање земљишне структуре. Њихова суштина је да подстакне стварање зрнастих агрегата као најповољнијег облика земљишне структуре. У ту сврху примењује се класификација, којом се постиже коагулација колоида и образовање микроагрегата (Ћирић, М. 1991). Ако се имају у виду хемијске особине земљишта на разматраном простору, најбоље се читује у слабој обезбеђености фосфором и калијумом и потрошњом вештачког ђубрива (61 кг/ха - Црна Гора). Због недостатка статистичких података о употреби вештачког ђубрива на разматраном простору, можемо претпоставити да је примена мала или чак незнатна, без обзира на огроман значај ових препарата за заштиту повртарских, воћарских и других пољопривредних култура.

Земљишта овог дела североисточне Црне Горе угрожавају и ерозивни процеси. Манифестују се преко спирања, браздасте и јаружасте ерозије. Сем тога, на земљиштима са нагибом и подлогом од кристаластих шкриљаца и језерских седиментима, присутан је и процес клижења.

3. Пољопривредна механизација

Приликом разматрања проблема пољопривредне механизације, на разматраном простору, безусловно се мора имати у виду да су статистички подаци непоуздани. Они се за сваку годину, када су резултати проистекли из пописа, једноставно процењују. Такође, података о опремљености пољопривредних газдинстава средствима за рад у овом делу североисточне Црне Горе у званичним статистичким институцијама готово и да нема.

Боравком на терену да се запазити да највећу динамику развитка имају вишефункционална средства за рад: плугови, рала, дрљаче, прскалице и трактори. Да се приметити да рало и плуг „господаре“ у брдско - планинским пределима, а

плуг и трактори се налазе више у употреби на поседу котлинских терена. Према подацима Савезног завода за статистику 2000.године на разматраном простору било је укупно 632 трактора (Андријевица - 61, Беране - 421, Плав - 149). Трактор се врло често користи и као превозно средство (јер за њега је потребна возачка дозвола ниже категорије).

Узроци овакве опремљености пољопривредном механизацијом су бројни и разноврсни и можемо их сврстати у три групе: економске, друштвене и психолошке. То другим речима значи да је продор пољопривредне механизације на разматраном простору условљен бројним разлозима, почев од цене средстава за рад, одсуства друштвене помоћи кроз кредитирање њихове набавке, преко проблема њихове пуне искоришћености и брзе амортизације, па све до менталитета личности пољопривредника - његових навика и схватања, веровања и убеђења.

Наша истраживачка евиденција, темељена на сличним истраживањима спроведена од стране В. Милића и сарадника (1980), истакла је у први план неколико битних запажања, тј. увидом на терену, дошли смо до неколико неповољних закључака. Прво, ради се о веома скромној опремљености пољопривредних газдинстава средствима за рад. Друго, међу средствима за рад далеко су највише заступљена традиционална, немеханичка. И треће, полуфункционална средства за рад (трактор, камион, косачице, самовезачице и сл.) су недовољно заступљена. Овоме треба додати чињеницу да се добар део средстава, о то пре свега значајних, користи у сувласништву. Међу средствима за обраду земљишта највише су заступљена проста немеханичка средства (плуг, рало), а машинска готово симболично (трактор, косачица). Да проблем буде још већи, већина испитаника на терену не планира у ближој будућности набавку ових средстава. Од средстава за транспорт најчешће се користе аутомобили и прикључна возила и камиони. Још неповољнија ситуација је са средствима за обраду и дораду призова (вршалице, круњачи, тријери), односно за механизацију разних процеса у сточарству (апарати за мжу, хранилице, појилце и сл.). Међутим, оно што посебно збуњује, када се гледају квантитативни односи, јесте чињеница да (и при оваквом степену развитка средствима за рад), пољопривредна газдинства обрађују поседе својим средствима, позајмљују средства од суседа, али се на различите начине сналазе.

За правилно и потпуно разумевање стања уз ове квантитативне односе, према В. Милићу и сарадницима (1980) треба имати у виду и квалитативне факторе (степен економске развијености, карактер и конфигурација терена, прошлост, традицију и сл.). Дакле, интересантно је анализирати и одређене корелације између нивоа опремљености и низа других обележја. Међу најзначајнијим факторима који одређују степен опремљености поседа издвајају се следеће: број активно способних чланова домаћинства који искључиво раде на поседу (она газдинства која имају више чланова имају и бољу пољопривредну механизацију), величина поседа, посебно обрадивог земљишта (газдинства са већим земљишним поседом боље су опремљена пољопривредном механизацијом). На исти начин утиче и квалитет обрадивог земљишта поседа. Важан фактор је и сама личност - „старешина домаћинства“, његов ниво образовања, активност и сл. (што је домаћин образованији и уколико раде на свом поседу, он више улаже у пољопривредну механизацију поседа).

Опремљеност домаћинства, такође значајно утиче на ниво пољопривредне опремљености поседа (оно домаћинство које је боље опремљено има и евидентно виши ниво пољопривредне опремљености газдинства). Међу тим најзначајнијим

факторима издваја се још један - кооперација индивидуалног, друштвеног и приватног сектора. Степен ових веза, је веома скроман, чак у неким елементима симболичан. То се нарочито односи на набавке ситног семена и минералног ђубрива, а делимично и код набавке сточне хране. Ови односи су значајнији на производњи млека, откупу јагњади, јунади, телади и најзад, откупу живинског меса. Економски и друштвени ефекти били би далеко већи и значајнији, ако би се односи утврђивали на доходовним основама.

Према мишљењу Ж.Калезића процес увођења савремених пољопривредних машина условљен је следећим факторима:

- први – повећање дохотка пољопривредног становништва које је орјентисано на биљну односно сточну производњу, или остварењем дохотка ван пољопривредног газдинства, обезбедило би материјалну могућност за куповину пољопривредних машина и оруђа;

- други – запослењем у непољопривредне делатности остварила се потреба да се на овакав начин „изгубљени“ мануелни рад замени механичким, што није довело до повећања продуктивности и економичности производње и

- трећи – нов однос према личном раду и властитим средствима у пољопривреди које треба успоставити на новим принципима који би подржавали иницијативе пољопривредника и села (Калезић, Ж.1976).

Овом приликом желимо истаћи, не залазећи шире у анализу свих аспеката везаних за процес увођења савремене пољопривредне механизације, да ће њен интензитет бити у знатној мери условљен степеном економичности избора производне орјентације и др. Само уколико укупним економским мерама буду стварани услови за комплетно коришћење пољопривредне механизације, могу се очекивати задовољавајући резултати .

Степен пољопривредне механизованости у сточној производњи је низак. Наиме, крмно биље са природних травњака се обично природно суши (сено). Зрнаста сточна храна (кукуруз, јечам, овас) се меље обично у воденицама, ретко помоћу прекрупача и млинова чекићара. Употреба самоходних моторних косачица и прикључних косачица на тракторима и мотокултиваторима убрзала би косидбу на природним травњацима. Наиме, сматра се да је за косидбу једног хектара потребно 50 сати рада (5 људи по 10 сати), док је са мотокултиваторском косачицом потребно свега 6 сати рада (Копривица, Р. Комарчевић, Д.1996).

За заштиту пољопривредних култура од заразних болести, штеточина и корова користе се ручне и моторне прскалице. Ове прскалице најчешће се користе у воћарству и повртарству, а знатно ређе за заштиту других пољопривредних култура.

Закључак

Пољопривреда, као једна од веома битних компоненти привредног развоја разматраног простора, почевши од почетка шездесетих година прошлог века претрпела много негативних утицаја јер је период индустријализације а у последњих петнајстак година изолације, кроз друштвене и економске кризе и одсуство дугорочене стратегије привредног развоја, стопирао њен друштвени, технички и технолошки развој. Резултати анализе постојећег стања упућују на следеће закључке:

Прво, да је економска неразвијеност утицала је на интензиван процес исељавања. То је имало одраза на изразито опадање пољопривредног становништва. У периоду 1961. до 2003. године, број пољопривредног становништва смањен је са 58,4 % на 9,1 %.

Друго, запажа се мањак чланова на пољопривредним и мешовитим газдинствима у корист не пољопривредних и оних без прихода. Број од 4.020 чланова на пољопривредним и мешовитим газдинствима свакако, битно утиче на максимално искоришћавање обрадивих површина.

Треће, досадашњи начин газдовања (ситне парцеле, застарела обрада и др.), није у функцији развоја пољопривреде.

Четврто, полазне хипотезе, које су мање - више потврђене у многим истраживањима, а што потврђује и ово указују да би, напред наведени проблеми могли бити решени, за почетак, спровођењем мера: комасације и савремене техничке опремљености пољопривреде.

Дилема је да ли је могуће обезбедити услове за повратак селу и пољопривреди ? Према М.В.Лутовцу (1983), јесте и то добром вољом и једним смисљеним радом може се много постићи. Треба само већу пажњу указати селима брдско - планинских крајева, а пре свега развијати добре саобраћајнице, боље организовати тржиште - везу између произвођача и потрошача, оживети развој села и мале привреде и што чвршће успоставити односе између брдско - планинских и долинских подручја. Већим уважавањем пољопривреде као примарне делатности, могу се искористити комаративне предности разматраног простора .

Литература

1. Митровић, Љ. Стефановић, З. (2007). Концепт привредног развоја у савременој економској теорији: механистички и еволуционистички приступ, "Економика" бр. 3-4. Ниш: Друштво економиста "Економика".
2. Чобељић, Н. (1974). Привреда Југославије, раст, структура и функционисање. Београд: Институт за економска истраживања.
3. Костић, С. (1963): Сељаци индустријски радници. Београд: "Рад".
4. Пописи становништва (одговарајућа годишта). Подгорица: Републички завод за статистику.
5. Јаћимовић, Б. (1982/83). Утицај привредног развоја Горњег Милановца на измену пољно - старосне структуре и преразмештај становништва горњомилановачке општине, Зборник радова, св. XXXIX и XXX. Београд: Географски институт ПМФ.
6. Калезић, Ж. (1976). Структурне промене на црногорском селу у XX вијеку. Титоград: НИП "Побједа".
7. Субић, Ј., Цецић, Н. (2007). Мере аграрне политике за унапређење сеоских заједница на маргиналним и осталим подручјима Србије, "Економика", бр. 1-2. Ниш: Друштво економиста "Економика".
8. Домаћинства према посједовању пољопривредних газдинстава и броју чланова (одговарајућа година). Подгорица: Републички завод за статистику.
9. Марковић, Ђ. Ј. (1989). Југославија ' 90. Стварност - Могућности - Потребе, Зборник радова, св. 36. Београд: Географски факултет ПМФ.

10. Рајовић, Г. (2009). Аграрне промене под утицајем депопулације и компаративне предности и ограничења за развој аграра у североисточној Црној Гори, "Економика" бр. 6. Ниш: Друштво економиста "Економика".
11. Јаћимовић, Б., Шаћибовић, Р. (1992). Аграрно географске промене у пограничној општини Црна Трава под утицајем депопулације, Зборник радова, св. 40. Београд: Географски факултет ПМФ.
12. Катић, Б., Симоновић, З. (2007). Брига о пољопривредном земљишту у Србији - осврт на нови закон о пољопривредном земљишту, "Економика", бр. 1 - 2. Ниш: Друштво економиста "Економика".
13. Оташевић, С. Гостовић, М. Рајков, Б. (1976). Парцела као елемент комасације. Београд: Пољопривредни факултет.
14. Рајовић, Г. (2005). Географске основе за развој привреде Горњег Полимља. Београд: Штампарија „Ведес“.
15. Тирић, М. (1991). Педологија. Сарајево: Завод за уџбенике и наставна средства.
16. Милић, В. и сарадници (1980). Друштвено - економске и демографске карактеристике Голака. Падинска Скела: Завод за друштвене односе и информисање.
17. Копривица, Р. Комарчевић, Д. (1996). Утицај развоја пољопривредне технике на ревитализацију села, Зборник радова са Југословенског симпозијума "Ревитализација села". Чачак: Универзитет у Крагујевцу.
18. Лутовац, В. М. (1983). Проблеми депопулације и сточарско - земљорадничка привреда у брдско - планинским областима и крајевима Југославије, књ. 23. Београд: Одељење Друштвених наука САНУ.

ЕКОЛОШКИ ИСХОДИ ПАКОВАЊА ПРЕХРАМБЕНИХ ПРОИЗВОДА

Апстракт

Све сложенији и крупнији проблеми који се постављају пред човечанством за очување биосфере као глобалног еколошког система, несумњиво показују значај рециклаже амбалажног отпада. Брз развој нових технологија паковања треба ускладити са законском регулативом и строгим еколошким стандардима. Екологија и очување еколошког система кружењем материје – рециклажом, су веома значајно откриће двадесетог века. Рециклажа представља најадекватнији и најрационалнији начин употребе амбалажног отпада. Несумњиво ће њен развој бити настављен у будућности у складу са концептом одживог развоја. Амбалажа као неизоставни део већине индустријских производа, заузима веома значајно место, како у економском, тако и у еколошком погледу. Узимајући у обзир да још није пронађена амбалажа која би у потпуности испуњавала све еколошке критеријуме, потребно је пронаћи најадекватније решење које ће бар приближно умањити штетне ефекте амбалаже по животну средину.

Кључне речи: Паковање прехранбених производа, амбалажа, рециклажа, екологија, амбалажни отпад, пластика, метал, стакло, папир.

ENVIRONMENTAL OUTCOMES OF FOOD PACKAGING

Abstract

More complex and larger problems to be achieved by mankind for the preservation of the biosphere as a global ecological system, clearly demonstrates the importance of recycling packaging waste. The rapid development of new technology packages should be harmonized with the legislation and strict environmental standards. Ecology and conservation of the ecological system of circulation of matter - recycling, are highly significant discovery of the twentieth century. Recycling is the most appropriate and economic way to use packaging waste. Its development will undoubtedly be continued in future in accordance with the concept of sustainable development. Packaging as an essential part of most industrial products, occupies a significant place, both in economic and in ecological terms. Taking into account that has not yet been found in containers that would fully meet all environmental criteria, it is necessary to find the most appropriate solution that will at least to reduce the harmful effects of packaging on the environment.

Keywords: food packaging, packaging, recycling, ecology, packaging waste, plastics, metal, glass, paper.

1. Еколошки статус амбалаже

Амбалажа у значајној мери утиче на промену природних односа у животној средини. Њен утицај почиње коришћењем сировина, наставља се поступцима производње, примене и не завршава се коришћењем упакованог производа¹. У тој фази амбалажи престају функционалне карактеристике и она постаје амбалажни отпад. Искоришћена и одбачена амбалажа може естетски нарушити животну средину. Поред тога, она у свим фазама може утицати на загађење ваздуха, водотокова и земљишта, што је посебно изражено у неадекватним поступцима са одбаченом амбалажом².

Заштити животне средине се мора посветити потребна и сваким даном све већа пажња. Количина амбалаже ће расти сваког дана због све већег степена финализације хране и бити условљена порастом броја потрошача (становника планете Земље), те је њен еколошки статус доминантнији од економског.

Без намере да се непотребно умањи или неоправдано увећа значај, мора се констатовати значајан утицај амбалаже на животну средину. Он је изражен у свим фазама производње и примене амбалаже. Код коришћења сировине је посебно изражен у сечи шума, односно, код коришћења нафте као минералне сировине. Сечом шума се уништава природни произвођач кисеоника, а тиме и природни баланс кисеоника и угљендиоксида. Овај ефекат се може спречити законским путем, утврђивањем обавезе формирања нових засада пре сече шума за потребе израде амбалаже, а што се тиче нафте у укупном билансу потрошње само се око 10% користи за израду полимерних материјала, а остатак као енергетска сировина. Са обзиром на процењене резерве ове сировине, једино право решење је изналажење нових и коришћење постојећих алтеративних енергената.

Прерада сировина и производња амбалаже у мањој или већој мери загађује животну средину. У том погледу производња полимерних материјала је најмањи загађивач, јер се ради о тзв. затвореним технологијама. Прерада дрвета и производња папирне и картонске амбалаже је велики хемијски загађивач околине, док се за производњу стаклене и металне, а посебно алуминијумске амбалаже користи велика количина електричне енергије.

Искоришћена и одбачена амбалаже може двојако да утиче на животну средину. Када је одбачена на неодговарајућем месту она визуелно нарушава човекову околину, а одложена на уређене или неуређене депоније и сметлишта може у великој мери загадити ваздух, водотокове и земљиште. Међутим, искоришћена и одбачена амбалажа, прикупљена и припремљена на одговарајући начин може бити врло вредна секундарна сировина.

Посебан проблем је изражен код полимерне и комбиноване амбалаже. Наиме, полимере је могуће прерадити, али раздвојене на основне полимерне материјале. Са обзиром да се за израду ове амбалаже користе око десетак основних полимерних материјала и небројено много комбинација, раздвајање на основне полимерне материјале се може извршити само делимично. Помешани полимерни материјали се могу подврћи физичкохемијској, термичкој или хемијској разградњи, а продукти се могу користити као сировина у хемијској индустрији. Полимерни материјали који се не могу раздвојити или се не подвргавају разградњи у циљу даље прераде могу се користити за добијање енергије спаљивањем.

¹ Izvor: www.tehnologijahrane.com, 25. januar 2010.

² Vujković I., *Polimerna i kombinovana ambalaža*, Poli, Novi Sad, 1997., str. 255.

Данас се врло интензивно ради на истраживањима у циљу добијања и примене биосинтетисане и биодеградибилне амбалаже, добијању и примени модификованих природних органских полимера, односно, производњи и примени калемљених синтетских полимера са природним макромолекулима. Ови материјали су саморазградиви или разградиви под деловањем спољашних фактора³.

Може се поставити питање какви се захтеви с еколошког аспекта постављају пред амбалажу код паковања здравствено безбедне хране? Уобичајни став је “да је здравствено безбедна храна произведена од природних сировина, прерађена без додавања хемијских средстава и због тога мора бити упакована у амбалажу од природних сировина и стакло”⁴.

Амбалажа је неизбежан пратилац индустријализације и развоја привреде. Као што упаковани производ има своју одрживост и рок трајања, тако и амбалажа има свој животни циклус. Животни циклус амбалаже почиње производњом амбалажних материјала и амбалаже, наставља се процесом паковања, односно пратилац је упакованог производа до употребе, а затим наставља свој животни циклус као одбачена амбалажа.

У свим фазама свог животног циклуса, амбалажа има утицај на човекову животну околину загађивањем земље, водотокова и ваздуха.

Под еколошким квалитетом, на основу стандарда ИСО 14000, подразумева се “скуп свих својстава и карактеристика производа који се односе на њихову могућност да задовоље утврђене или изражене еколошке потребе”. Ради обезбеђења еколошког квалитета у производњи, амбалажни материјали и амбалажа морају испуњавати захтеве којима се постиже: могућност рецикловања и очување природних ресурса, смањење емисије негативних продуката у ваздух, воду и земљу, смањење потрошње воде и енергије, смањење садржаја опасних супстанци, као и енергетска ефикасност, лакша разградивост и смањење отпада. У структури чврстог отпада, са учешћем и до 30%, битно место заузима и амбалажа као неизоставни део већине индустријских производа.

Под појмом еколошке подобности амбалаже обухваћени су критеријуми процене утицаја искоришћене и одбачене амбалаже на животну околину.

Услед повећања броја становништва, производња и употреба амбалаже је у сталном порасту а њен еколошки статус данас постаје доминантнији у односу на економски. У складу са тим, развијене су разне активности појединих невладиних организација и законске регулативе, чији је циљ решавање еколошког статуса амбалаже.

Фазе животног циклуса амбалаже

Животни циклус амбалаже представља низ међусобно повезаних фаза, од добијања сировина па до коначног одлагања на отпад. Овај циклус проучава утицаје целокупног животног века амбалаже на животну средину – ваздух, водотокове и земљиште. Појам животног циклуса дели се на три фазе и то: функционалну фазу, фазу амбалажног отпада и фазу амбалажног смећа.

-**Функционална фаза** започиње коришћењем сировина за производњу амбалаже, а завршава се искоришћењем упакованог садржаја.

-Следећа фаза је **фаза амбалажног отпада**, који може бити вредна секундарна сировина, чијом се прерадом добијају сировине различите намене. Овим поступком се смањује потреба за новим изворима примарних сировина, а такође се смањује

³ Geoffrey, M.L. *Packaging in the Environment*, Blackie Academic and Professional, Glasgow, 1993. str.126.

⁴ Izvor: www.tehnologijahrane.com, 25.januar 2010.

трајно одлагање амбалажног отпада.

-**Фаза амбалажног смећа** или трајни амбалажни отпад, подразумева ону колчину искоришћене и одбачене амбалаже, који се мора трајно депоновати⁵.

2. Еколошки биланс и еколошка подобност

При одабиру амбалаже за паковање неког производа, постоје одређени критеријуми који морају бити испуњени:

- **Технолошки захтеви** - односе се на избор одговарајуће амбалаже за дату врсту производа;

- **Економски захтеви** - економска подобност амбалаже: одговарајућа цена при куповини амбалаже и њено "уклапање" у цену финалног производа (инпут – оутпут);

- **Еколошки аспекти** - утицај искоришћене и одбачене амбалаже на околину, као и утицај читавог животног циклуса амбалаже на животну средину;

- **Рентабилност рецикловања** – ова процена обухвата количину расположивих отпадака, цену људског рада, однос утрошка енергије при добијању из примарних сировина рецикловањем и сл.⁶

У складу са овим захтевима, формиран су појмови :

- еколошка подобност,
- еколошки биланс,
- еколошки биланс.

Под појмом **еколошке подобности** амбалаже подразумева се утицај искоришћене амбалаже на околину⁷. При томе се има у виду саморазградња, могућност рециклаже, коришћење у циљу добијања енергије и могућност депоновања. Према тим критеријумима најпогоднија је папирна амбалажа и амбалажа од дрвета, мање је подобна амбалажа од стакла и метала, а неподобном се сматра амбалажа од полимерних материјала која има најдуже време полураспада.

Пошто на односе у човековој околини не утиче само искоришћена и одбачена, него и амбалажа у целом животном циклусу, уведен је критеријум **еколошког биланса амбалаже**. Применом овог критеријума сагледава се свеопшти утицај амбалаже на човекову околину – од добијања и прераде сировина, производње и примене амбалаже, па до утицаја искоришћене и одбачене амбалаже, чиме се еколошки статус амбалаже утврђује прецизније у односу на примену критеријума еколошке подобности.

Примена еколошког биланса на процену утицаја свих фаза животног циклуса амбалаже на околину је веома обиман посао. Због тога се уводи термин **еколошки биланс**, којим се дефинише утрошак енергије у свим фазама животног циклуса амбалаже, јер се из искуства дошло до сазнања да утрошак енергије у највећој мери утиче на процењени еколошки статус амбалаже.

⁵ Stručni časopis za pitanja pakovanja i srodnih delatnosti, *Savremeno pakovanje*, 1-3/95, Zemun, 1995., str.24.

⁶ Izvor, www.consumer.org.yu, maj.2008.

⁷ Curaković, M., Gvozdеновић, J., *Praktikum*, Kontrola ambalažnih materijala i ambalaže, Univerzitet u Novom Sadu, Tehnološki fakultet, Novi sad, 1992. str.46.

3. Рециклажа амбалаже у циљу заштите животне средине

Отпадни материјали који настају од искориштене амбалаже постају све већи проблем за урбане средине. То ће бити један од приоритетних проблема за решавање у 21. веку. Због тога је важно да се количине отпада, где отпадна амбалажа има значајну улогу, смање колико је то могуће. Од познатих досадашњих поступака за њихово отклањање значајну улогу има рециклажа.

Број становника у свим градовима света је у порасту и све је већи број градова који имају више од десет милиона становника (сада их је око 30). У односу на 1950. годину када је у градовима живело 29,2% укупног светског становништва, прогнозе говоре да ће 2020. године тај проценат износити 57,6%. Истовремено више од 90% од укупног повећања броја становника ће се наћи у сиромашним земљама, а 90% од предвиђеног пораста биће у већ преоптерећеним градовима. То је раст два до три пута већи од садашњег, а свет се већ налази у дубокој еколошкој кризи. Овој кризи доприноси, паралелно са порастом становништва, раст количине отпадног материјала разног порекла и садржаја. Количине отпада расту и са порастом стандарда. Процењује се да се годишње по једном становнику у развијеним земљама ствара 500- 1000 кг отпада што је дневно од 0,2 до 3кг.⁸

Количина и структура насталог отпада у појединим насељеним местима зависи од више чинилаца, као нпр. начина загревања зграда, културе живљења, врсте и карактера индустријских погона и др. Због тога се не може дати јединствена оцена у погледу структуре и количине градског отпада. Главни састојци отпада из насељених места су: папирни производи, отпаци хране, пластика, метал, кожа, гума, текстил, стакло, керамика као и специјални индустријски отпад. Да би се утврдило полазиште за одговарајући рад на унапређењу рециклаже амбалажног отпада, неопходно је успоставити информациони систем за прикупљање и обраду података о расположивим количинама отпада по врстама и квалитетима, о учесницима у процесу настајања отпада, учесницима у процесу сакупљања, примарне прераде и о корисницима секундарних сировина. Рециклажа има основни задатак да технолошком прерадом отпадних материјала (чврстих, течних и гасовитих), секундарно издваја материјалне компоненте које се могу вратити у производњу, опасне компоненте (токсине, експлозиве и др.) које се морају складиштити по посебном поступку и остатке који се враћају у еко- систем или се дефинитивно складиште под стандардним условима. Пошто се под рециклажом подразумева и рекултивација деградираних земљишта ради поновног враћања основној намени, тада се суштински еколошки ефекат рециклаже огледа у могућности контроле укупних отпадних материјала: безопасним враћањем једног дела натраг у еко-систем и безбедним ускладиштењем дефинитивних отпада. Искоришћавање отпадних материјала и производња секундарних сировина представљају крупан задатак који се не може реализовати без јасне стратегије у чијем концепирању и координацији морају учествовати разни субјекти који су позвани да решавају проблеме из области заштите животне средине. Ту морају учествовати ресорна министарства, научне и инжењеринг институције и организације као и привредна предузећа као генератори отпада, сакупљачи и прерађивачи и корисници секундарних сировина.

Посебна област у којој се може учинити више за рециклажу како у делу сакупљања тако и у делу прераде, представља систем за обезбеђење квалитета у складу са серијом стандарда ЈУС ИСО 9000. Ови стандарди прописују обавезу

⁸ Đukanović M., *Značaj organizovanog prikupljanja otpadnih materijala u urbanim sredinama*, ITMNS, Beograd, 1995. str.189.

сваког произвођача да води рачуна о свом производу током целог његовог животног века, а то значи да мора знати и шта ће се десити са тим производом када постане отпад и да омогући његов долазак на место где ће се прерадити или безбедно елиминисати.⁹

Постоји низ разлога зашто се рециклажи последњих година придаје велики значај. У најважније ефекте рециклирања убрајају се:

- ***Унапређење и очување животне средине***

Познато је да се развојем друштва и обављањем друштвених активности стварају одређени *нус производи* у виду различитих отпадних материјала, секундарних сировина и деградираних земљишта, од којих се неки врло тешко или уопште не разлажу у природи, док други садрже одређене токсичне материје које директно загађују животну средину. Рециклажом се прерађују употребљиви *нус производи* тако да се њихов негативан утицај на животну средину знатно смањује.

- ***Очување природних ресурса***

Прерадом секундарних сировина и отпадних материјала врши се значајна уштеда природних ресурса. Практично се од одбачених и бескорисних производа добијају сировине које би се у другачијој ситуацији морале црпети из природних извора који свакако нису неисцрпни.

- ***Уштеда енергије***

Много више енергије троши се на производњу материјала остварену из примарних сировина него на производњу остварену рециклажом отпадних материјала. Тако на пример, производња папира прерадом старе хартије захтева 60% мање енергије од производње папира прерадом дрвета.

- ***Смањење стратешке зависности у производњи***

Овај ефекат рециклаже односи се на дефицитарне материјале који се морају увозити, чиме се аутоматски смањује независност у производњи. Прерадом и коришћењем отпадних дефицитарних материјала смањује се зависност у производњи.

Без увођења рециклаже у свакодневни живот немогуће је замислити било какав целовит систем управљања отпадом. Амбалажни материјали који се могу рециклирати су пластика, стакло, папир, картон, алуминијум, гвожђе, керамика...

3.1 Рециклажа амбалаже од пластике

У нашој земљи је развијена индустрија прераде пластике. Постоје предузећа која се баве производњом предмета од пластике као и рециклажом отпадне пластике (која нису тако бројна). Код нас тренутно не постоје места за одлагање и откуп пластичног отпада из домаћинства. Сакупљање и откуп отпадне пластике се највише огледа у индивидуалним сакупљачима који одвајају отпадну пластику из комуналног отпада и касније је продају фирмама које се баве рециклажом. Сам пластични отпад је јако комплексна материја пошто се његов хемијски састав разликује од случаја до случаја. У домаћинствима се најчешће срећемо са ПЕТ и ХДПЕ врстама пластике пошто се оне користе за израду амбалаже различитих производа (храна, вода, напитци, козметика, кућна хемија и слично).

Време разградње пластичног отпада је веома дуго и може трајати од 100 до 1000 година. Поред великог времена разградње, отпадна пластика представља велики проблем и са становишта простора који заузима на депонијама. Отпадна

⁹ Опширније: Ivović M.S., *Роба и технолошки развој*, Универзитет ВК, Београд, 2005., стр.207.

пластика по тежини представља око 10% свеукупног отпада, а према запремини коју заузима на депонијама око 30%. Рециклажа отпадне пластике такође доприноси смањењу потрошње електричне енергије а самим тим и смањењу емисије штетних гасова. Рециклажа је област која код нас није довољно развијена. У Јапану се рециклира 98% свег отпада, док је код нас тај проценат занемарљиво мали, око 7%. Велике количине пластичног отпада у свим облицима завршавају на депонијама и у потоцима, уместо у погонима где би се сортирао и рециклирао. Употреба рециклираног материјала у производњи предмета од пластике, у иностранству се примењује последњих 30 година, а код нас у последњих 10. Производ који се произведе не губи на квалитету, а цена му постаје прихватљивија за тржиште, јер је рециклирани материјал за 60% јефтинији од оригиналног гранулата пластике¹⁰.

Степен рециклирања пластичног отпада у ОЕЦД земљама је још увек релативно низак. Судаћи по проценама Удружења Произвођача Пластике у Европи (Plastics Europe), просечна стопа рециклирања пластичног отпада у Европи износи око 15% (22,5% пластике се поновно искоришћава за добијање енергије из отпада). Судаћи по проценама Агенције за Заштиту Животне Средине, стопа рециклирања комуналног отпада у САД-у је 5,5 %. Количине рециклираног отпада константно расту и данас у Европи износе око 3 милиона тона (помножено са три, за десет година), за количину пластичног отпада од 22,5 милиона тона. Иако до краја 1980-тих у САД-у рециклирање пластике није постојало, постепено долази до његовог развика. Пораст у селективном сакупљању амбалаже, у складу са строгим прописима, растућом потражњом обновљене пластике, потпомаже развој и интернализацију овог тржишта (ПЕТ амбалаже), посебно у Азији. У 2002-ој извоз из Европе у Азију износио је 340,000 тона. У Јапану извоз употребљених пластичних боца, увећан за полистиренски отпад, и пластичне делове од кућних апарата итд., износио је око 100,000 тона годишње средином 1990-их, па све до 681,000 тона у 2003. години.

Пластични отпад се прво сортира, зато што постоји неколико врста пластике која се рециклира:

1. ПЕ (полиетилен)... гајбе, бурићи, канте, црева, балони (постоји полиетилен високе и ниске густине),
2. ПП (полипропилен)... столови и столице, кућна пластика, саксије, разне кадице и сл.,
3. ПС (полистирол)... пластични делови на белој техници и сл.,
4. ПВЦ (поливинилхлорид)..отпаци од пвц столарије, гарнишне, водоводне цеви и сл.,
5. АБС (акрилонитрил бутајден стирен)... техничка пластика, компјутери,
6. ПА (полиамид) ...делови у ауто индустрији,
7. ПЕТ пластичне флаше за амбалажу.

Најзаступљенији пластични отпад је од прве две врсте пластике (ПЕ и ПП). После сортирања иде чишћење пластике од других материјала, папира, метала и сл. Затим, прање пластике, зато што рециклат мора да буде чист. Прање се врши страфиксом. Он скида благо и осталу прљавштину са пластике. Потом се крупнији комади секу на ситније, како би могли да се убаце у млин. Отпадна пластика се одваја по бојама, а и не мора. Све зависи од купца рециклата (мељаве). Мељаве се пакује у вреће тежине до 30кг.

¹⁰ Izvor: www.reciklaza.in.rs, decembar, 2009.

3.2 Рециклажа амбалаже од папира

Готово да нема људи на свету који не користе папир у свакодневном животу. Из тог разлога, папир је најзаступљенији рециклажни материјал у градском отпаду. Колико је рециклажа папира важна говори податак да од дрвета старог 15 година, може да се направи свега 700 папирних кеса. Те исте кесе потроше се у једном супермаркету за сат времена и врло брзо заврше на депонији. Ако за пример узмемо Американце, који сваке године употребе 50 милиона тона хартије, требало би нам више од милијарду стабала дрвећа да се направи та количина. Уколико би сваки Американац рециклирао само новине које купи недељно, сачувало би се 500.000 стабала сваке недеље. Хартија (папир) се добија прерадом дрвета у фабрикама уз помоћ различитих хемијских средстава. При том, нестају велике и старе шуме и долази до загађивања река. Да би се што мање штете нанело животној средини, могуће је поново сакупити хартију која нам више није неопходна и дати је на рециклирање. Прерадом старог папира, утроши се 60% мање енергије него када би тај производ добијали из природног материјала (дрвета). Такође, прерадом старе хартије користимо 15% мање воде. Неки подаци говоре да рециклажом једне тоне канцеларијског папира спашавамо 17 стабала дрвета, штедимо 4.200 kW (киловата) електричне енергије и 32.000 литара воде. При том, могуће је рециклирати све врсте новина, папирних кеса, папира за писање и сву амбалажу од папира. Постоји још једна важна чињеница, а то је да се отпадни папир може рециклирати (у зависности од врсте) од пет до двадесет пута.

Целулоза има значајан удео у производњи папира и картона, па ће недостатак целулозе условити веће коришћење старог папира. Повећање потребе за папиром, а самим тим и све важнију улогу рециклаже, условљавају и промене амбалажних материјала (дрво, пластика, папир, картон...), јер су постигнуте одличне карактеристике валовитог картона у аутомобилској индустрији и индустрији намештаја. Садашња производња амбалажног папира код нас, заснива се на производњи из старе хартије. Сакупљање старог папира код нас углавном врше друга предузећа а не произвођачи папира, на тај начин што селектирају и обраде папир до одређеног нивоа. Потом се он дистрибуира у фабрике папира где се врши његова финална прерада (кување, млевање, сепарација, бељење...). Последњих година развијена је технологија издвајања боје из старог папира, чиме је његово искоришћење много веће. Међутим и код прераде папира искоришћење није 100%. Јавља се остатак који се враћа на депоније.

3.3 Рециклажа амбалаже од стакла

Стакло је материјал који се користи у свакодневном животу кроз разне производе: флаше, чаше, тегле, прозоре, огледала... Оно може да буде у различитим бојама које му се додају при производњи. Прави се тако што се песак, са додатком још неких материја, топи на врло високим температурама. У том процесу се троши доста енергије, а у ваздух се испушта велика количина штетних гасова. Уколико бисмо рециклирали стакло, много мање би се уништавала корита река из којих се вади песак за стакло, смањили бисмо загађивање ваздуха и потрошњу енергије. Рециклажом једне флаше, уштеди се довољно енергије да једна сијалица од 100W (вати) може да светли четири пуна сата. Ако се у свету баци према неким подацима 28 милијарди флаша и тегли годишње у просеку, замислите колико бисмо електричне енергије успели да уштедимо. Предност стакла је у томе што га је

могуће бескрајно рециклирати. Наш лични допринос би могао бити у сакупљању непотребне амбалаже од стакла или стаклених посуда које се могу рециклирати или поново искористити.

3.4 Рециклажа амбалаже од метала (Алуминијум, бакар, гвожђе)

Од метала се праве: аутомобили, аутобуси, возови, авиони, фрижидери, шпорети, бочице за дезодорансе, лименке за напитке, кутије за креме и многи други производи. Метали се, наравно, добијају прерадом одговарајућих руда. У процесу, најпре полазимо од ископавања руде који нарушава или уништава читаве пределе (ливаде, брда, планине...). Потом се врши пречишћавање руде од различитих нечистоћа испирањем у води, која се на тај начин загађује.

При топлењу руде троши се велика количина енергије а штетни гасови сагоревањем се ослобађају у атмосферу. На крају тог процеса добијамо метал који се даље користи у различите сврхе. За једну тону алуминијума потребно је ископати четири тоне руде боксита и потрошити 13.000 kWh (киловат-часова) електричне енергије. Приликом добијања алуминијума из поменуте руде, у атмосферу се ослобађају угљен-моноксид, угљен-диоксид и флуороводоник.

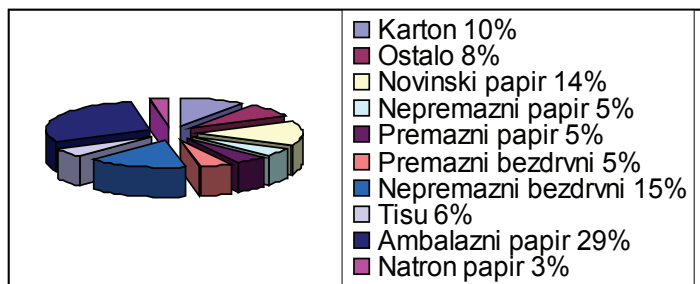
У неким развијеним земљама попут Немачке, стари аутомобили се дају на рециклирање, а уз доплату се могу купити потпуно нова кола. Такође, могу се рециклирати и електрични апарати. Годишње се, такође у Немачкој, разложи и преради 100.000 фрижидера, 250.000 телевизора и око 25.000 тона других апарата. Код нас би се за почетак могло вршити прикупљање конзерви од различитих пића, бочице од дезодоранса, кутијице од крема. Организованим откупом разних врста метала, селекцијом и класификацијом истог, допремењем у железаре и ваљонице и даљом обрадом (топлење, изливање, ваљање...) и поновно враћање на тржиште у виду разних производа затвара се круг рециклаже отпадног метала.

4. Приоритетни циљеви и мере заштите

Увођењем еколошки оправданих амбалажних материјала и амбалаже у процес индустријске производње смањује се еколошка загађеност и повећавају еколошки ресурси, чиме се знатно доприноси решавању еколошке загађености. Под еколошки оправданом амбалажом, данас се подразумева амбалажа израђена од материјала при чијој производњи, примени и рециклирању имамо мањи утросак енергије и мање загађење животне средине него код других материјала који имају исту намену. Еколошки квалитет папирне амбалаже и папира као сировине је од битног значаја са аспекта чувања природних ресурса као и са аспекта њеног уклањања. Папир је природна сировина. Израђује се од дрвета које се као природни ресурс лако обнавља.

Са еколошког становишта, битно је економично користити богатство шума и применом одређених прописа утицати да се шуме брже обнављају него што се секу, бринући се о природном прираштају шума¹¹.

¹¹ Lox, F., *Packaging and ecology*, University of Gent, 1992., str.146.



Дијаграм 1. Структура светске потрошње папира по врстама

Структура светске потрошње папира по врстама указује на највећу процентуалну заступљеност амбалажног папира од 29%. На основу просечне потрошње таласастог картона по глави становника у појединим земљама Европе може се уочити да *таласаста картон* као амбалажни материјал има велику потрошњу нарочито у земљама богатим природним ресурсима, што указује на добру еколошку политику и трендове пораста амбалаже од рециклираних материјала. Наша земља према grubim проценама троши око 6-8 кг по становнику амбалаже од валовитог картона, односно укупна потрошња износи око 80.000 тона¹².

Последних година, тржиште амбалаже од валовитог картона у нашој земљи има благ раст. Према пројекцијама развоја може се очекивати да ће у наредним годинама потрошња амбалаже од таласастог картона у нашој земљи достићи количину од око 15 кг по становнику. То је ипак значајно ниже у односу на данашњу потрошњу развијених земаља где Данска има потрошњу од преко 53 кг по становнику.

Укупна светска производња сложивих картонских кутија је у 1995. години процењена на преко 17 милиона тона, што при просечној цени од 1,8 УС долара, премашује вредност од 30 милијарди УС долара. Потрошња ове врсте амбалаже се нагло повећава, што указује да производња сложивих картонских кутија показује даљи тренд пораста. На већу специфичну потрошњу картонских кутија утиче у првом реду развијеност индустрија које све више троше ову врсту амбалаже, као и развијеност производње самог картона као сировине. Тако на пример, Француска има врло развијену прехранбену индустрију и козметику, укључујући и извоз па има релативно велику потрошњу од 15,8 кг по становнику. У Италији која има врло велико учешће индустријске производње тестенина, пиринча и производа од брашна који су главна храна Италијана, користе се картонске кутије преко 22 %, односно потрошња ове врсте амбалаже у Италији износи 14 кг по становнику.

Закључак

Развој амбалажних материјала и амбалаже неизоставан је пратилац развоја свих технологија, нових трендова и захтева тржишта. Знатан пораст обима паковања условљен је и наглим порастом броја становника, где се предвиђа да ће до 2030. године број становника износити 10,7 милијарди. Из овога произилази

¹² Stručni časopis za pitanja pakovanja i srodnih delatnosti, Savremeno pakovanje, 1-3/98, Zemun, 1998.

и значајан пораст еколошких захтева, што подразумева одговорно спровођење постављених захтева у пракси. Развој амбалажних материјала и амбалаже, са еколошког аспекта, мора подразумевати и следеће приоритетне циљеве: смањење масе отпада, омогућавање поновне употребе, омогућавање рециклаже, обезбеђење контролисаног сагоревања, смањење масе за одлагање у депоније. Заштити животне средине мора се посветити потребна и сваким даном све већа пажња. Прихватајући чињеницу да ће количина амбалаже расти сваког дана због све већег степена финализације хране и бити условљена порастом броја потрошача, њен еколошки статус доминантнији је од економског. Са императивом освајања нових техничких и технолошких решења морамо прихватити и обавезу заштите, обнове и унапређења животне средине, што је једино могуће усвајањем постулата тзв. одрживог развоја. Под тим појмом подразумева се интензиван научно-истраживачки рад на освајању и примени нових техничких и технолошких решења која ће обнављати и унапређивати животну средину.

Литература

1. Цураковић, М., Гвозденовић, Ј., *Практикум*, Контрола амбалажних материјала и амбалаже, Универзитет у Новом Саду, Технолошки факултет, Нови сад, 1992.
2. Ђукановић М., *Значај организованог прикупљања отпадних материјала у урбаним срединама*, ИТМНС, Београд, 1995. Geoffrey, M.L. *Packaging in the Environment*, Blackie Academic and Professional, Glasgow, 1993. Ивовић М.С., *Роба и технолошки развој*, Универзитет БК, Београд, 2005. Lox, F., *Packaging and ecology*, University of Gent, 1992.
3. Стручни часопис за питања паковања и сродних делатности, *Савремено паковање*, 1-3/98, Земун, 1998.
4. Стручни часопис за питања паковања и сродних делатности, *Савремено паковање*, 1-3/95, Земун, 1995.
5. Вујковић И., *Полимерна и комбинована амбалажа*, Поли, Нови Сад, 1997. www.tehnologijahrane.com, 25. januar 2010.
6. www.consumer.org.yu, maj.2008.
7. www.reciklaza.in.rs, decembar, 2009.

Др Љубомир Митровић

Правни факултет Приштина-Косовска Митровица

Мр Славка Митровић

Пољопривредни факултет Приштина-Зубин Поток

САВРЕМЕНЕ МЕТОДЕ ОБРАЧУНА МАКРОЕКОНОМСКИХ АГРЕГАТА ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА

Апстракт

Урадусеразматрају савремене методе обрачуна макроекономских агрегата привредног развоја у Србији. Анализа у раду је показала да се друштвена производња може утврдити коришћењем три метода: производни, приходни и расходни. Аутори указују у раду да сви методи обрачуна макроекономских агрегата дају исти резултат. Анализа је спроведена преко најпознатијег и најважнијег агрегата система националних рачуна познат као бруто домаћи производ (БДП). Њиме су аутори представили резултат производних активности резидуалних институционалних јединица и то као сума додатних вредности које се обрачунавају за све институционалне јединице. Аутори такође указују у раду, да српска привреда је нискоаккумулативна, те нема инвестиција за убрзанији привредни раст (око 15% у 2007. години), а што може довести под сумњу макроекономску равнотежу и стабилност српске привреде у годинама које долазе.

Кључне речи: бруто домаћи производ, производни метод, приходни метод, расходни метод, резидентне институционалне јединице, национални доходак, порези, субвенције, зараде запослених, лична и колективна потрошња, штедња, инвестиције.

MODERN METHODS OF CALCULATION OF MACROECONOMIC UNITS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

This paper discusses modern methods of macroeconomic units of economic development in Serbia. The analysis presented shows that the national production can be determined by the use of three methods: productive, income and differential one. The authors state that all the methods of calculation of macroeconomic units give the same result. The analysis was done by the use of the most prominent unit of the national calculus system known as gross national product. The authors used it in order to present result of production activities of residual institutional units as a sum of added values which are calculated for all the institutional units. Authors also point to the fact that Serbian economy has been of a low accumulation, thus with no investments for a faster economy growth (around 15% in 2007), which makes macroeconomic balance and stability of Serbian economy in the coming years less certain.

Key words: gross national product, residential institutional units, national income, taxes, subventions, salaries of the employees, individual and collective expenditure, savings, investments.

Увод

Оцену ефикасности једне националне економије можемо дати преко темпа привредног раста, а која се може пратити преко макроекономских показатеља. Макроекономски показатељи (агрегати) се у економској активности појављују у свим њеним сферама тј. у производњи, расподели, размени и потрошњи. Отуда, постоје и више метода обрачуна макроекономских агрегата (брutto домаћег производа и националног дохода). Данас се у обрачун истих користе три методе. То су производни, приходни и расходни метод. У том контексту у овом раду биће детаљно обрађени реални, персонални и расходни метод. Указаћемо на специфичности сваког од метода за обрачунавање бруто домаћег производа односно националног дохода. Настојаћемо да докажемо да иако постоје разлике у томе шта представља национални доходак, ипак сва три метода морају да дају једнаке величине националног дохода, пошто се ради о истој привредној величини, само дакле, о различитим видовима и фазама друштвене репродукције.

1. Производни (реални метод)

Статистичка служба Србије, примењивала је више од 50 година методологију засновану на ужој концепцији производње, односно на концепцији материјалне производње. Наиме српска методологија третира је производњу, као резултат рада који ствара прометне вредности у предметном, материјалном облику. Производне делатности, међу њима индустрија, пољопривреда, рибарство, шумарство, грађевинарство и производно занатство готово сви економисти су убрајали у изворе националног дохода. Такође, у оквиру материјалне производње третирана је и трговина и саобраћај, које процес производње настављају у виду производних услуга.

Међутим, услуге здравства, образовања, државне управе, народне одбране, културе, финансијских организација, друштвених организација и професионалних организација код нас нису сматране извором друштвеног производа и националног дохода, а док су код земаља тржишне привреде ове делатности третиране као извор националног дохода. Наш став, (концепција) да наведене услуге не могу бити извор националног дохода, утемељен је био на Марксовим поставкама о производном и непроизводном раду. Полазило се наиме, од Марковог дефинисања друштвеног производа, по коме он представља суму роба које се могу потрошити било у производњи, било на личну потрошњу. Значи, “целокупни производ друштва, дакле, и целокупна производња, распада се на два велика одељка: И – средства за производњу, робе које имају облик у коме морају ући у производну потрошњу, или бар могу у њу ући; ИИ – средства потрошње, робе које имају облик у којем улазе и индивидуалну потрошњу”¹.

Очито је да према нашој концепцији друштвеног производа и националног дохода, “само продукција добра која имају употребну вредност за друштво, обухватајући овде и услуге производног карактера, треба да се обрачунавају у народни доходак. Полазећи од овог становишта да су извори народног дохода, само у процесу материјалне производње, у доходак обрачунавамо производњу индустрије, производног занатства, пољопривреде, шумарства, грађевинарства,

¹ Карл Маркс, Капитал, II том, Просвета, Београд, 1974., стр. 329.

затим делатности саобраћаја и трговине.²²

Иако већина економиста социјалистичких земаља је сматрало да је извор националног дохотка одређен ужом концепцијом производње, ипак треба истаћи, да су се код нас већ педесетих година прошлог века поједини економисти залагали за ширу концепцију националног дохотка, по којој би се у друштвени производ и национални доходак обрачунавали, поред вредности материјалне производње, и оне које немају одређено обележје, тј. услуге.³ Да обрачун основних агрегата није био само по ужој концепцији код нас, сведочи чињеница да је за потребе ОЕЦД-а Савезни завод за статистику, вршио упоредно обрачун основних агрегата производње по широј концепцији, према методологији националних рачуна УН, али резултати ових обрачуна нису објављивани.

Приликом упоредне анализе, националног дохотка наше земље са статистикама о националном доходу земаља тржишне привреде, потребно је било претходно ускладити разлике у концепцијама. То практично значи, да наш национални доходак требало је повећати за делатност здравства, образовања, социјалног старења, државне управе, личних услуга, коришћење стамбених зграда, финансијских организација итд. Значи, методолошки проблеми који су се појављивали приликом оваквог обрачуна друштвеног производа и националног дохотка, произишавали су из неједнакости у дефинисању производних делатности, односно делатности које стварају национални доходак.

Међутим, треба истаћи да су обе методолошке концепције имале исто становиште у погледу обухватања резултата рада, односно само рад који има друштвени карактер, сматра се извором друштвеног производа односно националног дохотка. Тиме је домен истраживања смањен од општедруштвених оквира на чисто економски оквир. На тај начин национални доходак је у целости добио чисто економско обележје, што је разумљиво, јер се ради о веома значајном економском феномену.

Проширивањем дефиниције производње на све остале услуге које су до сада имале непроизводни карактер (државе друштвене делатности, финансијских институција и др.) захтева укључивање у обрачун макроекономских агрегата (брuto домаћег производа и националног дохотка) у националним рачунима и делатности које производе ове услуге.

Дакле, производња у националним рачунима је дефинисана по ширем концепту. Производњу као економску делатност, не видимо само кроз делатности чији је резултат рада неко материјално добро, већ и делатности које производе услуге, а нису директно везане за производњу материјалних добара. Отуда у националним рачунима производња се дефинише као стварање корисности, које имају материјални и нематеријални облик. Као што смо већ истакли производи имају тржишну, економску вредност, што значи да имају употребну вредност и прометну вредност, јер су предмет размене на тржишту. Да би се производња остварила потребни су елементи, односно фактори производње, потребно је дакле, улагање фактора производе, а то значи рад, земљиште и капитал а у савременој развијеној тржишној привреди додаје се и предузетништво, које повезује све

² Методологија за обрачун народног дохотка, Савезни завод за статистику, Београд, 1955, стр.10.

³ Види шире о томе: Бошко Китајевић, Наша методологија народног дохотка, Статистичка ревија, 1954, бр. 3 и 4, Orthaber, Albin, Теме вредносних биланса народне привреде, Статистичка ревија 1954., бр. 3 и 4. и Гојко Грчић, Народни доходак – методолошка студија, Београд, 1955.

остале факторе производње, ради остварења корисно усклађеног циља.

Из свега реченог, произилази да производњу у суштини чине добра и услуге које имају следеће карактеристике:

- а) да су производ људског рада и капитала;
- б) да служе за задовољење људских потреба, било као добра која служе за потрошњу или као средства за производњу;
- в) обзиром да су економска добра ограничена добра, то да би се задовољиле потребе, потребно је да се њима рационално и економски, привредни субјекти понашају, јер имају тржишну (економску вредност);
- г) имајући у виду да је цена новчани израз вредности робе, то значи да робе и услуге имају новчани израз преко цене, коју чине трошкови за њихову производњу или пак вредност им се може импутирати односно приписати.⁴

Производња као економска активност представља, значи, процес који ствара нове вредности или додаје вредност, већ постојећим добрима. Стварање нове вредности или пак додавање вредности, већ постојећим добрима врши се преко фактора производње (рад, капитал, земљиште, предузетништво). Она се састоји од добара и услуга, које су предмет тржишних трансакција. Из политичке економије је опште позната ствар, да је производња за тржиште у ствари производња, која је намењена размени по ценама које су од економског значаја са становишта трошкова и тражње.



*Графикон бр. 1- Подела производње
Извор: Обрада аутора*

Рекли смо такође, да је полазна основа система националних рачуна производња, а да је основна мера производње бруто домаћи производ. Бруто домаћи производ, као макроекономски агрегат представља меру бруто додатне вредности које производе све институционалне јединице резидената у некој националној економији, или збрајањем доходака остварених у текућој производњи (ако се примењује приходни метод), или ако се примењује расходни метод (о коме ћемо детаљније говорити у наредном прилогу) онда се он добија сабирањем вредности добара и услуга за финалну потрошњу обрачуната по набавним ценама, умањеним за вредност увоза добара и услуга. Треба истаћи, да збир додатне вредности мора бити једнак збиру финалних издатака за потрошњу, инвестиција и извоза умањеног за увоз. То је основна једнакост, јер се ради о истој економској величини само у различитим видовима и фазама друштвене репродукције. Међутим, треба истаћи, да се у пракси не дешава да прорачуни економских агрегата, односно бруто домаћег производа и националног дохотка, дају за сва три метода исти резултат. Разлог треба тражити у грешкама у процени појединих ставки. Поред тога, поклапање структуре и вредности потрошње са структуром и вредношћу производње, могуће

⁴ Види: Душан Миљковић, Национални макроекономски рачуни, Економски факултет, Београд, 2001., стр. 55-56.

је углавном код затворених привреда. То практично не важи за отворене привреде. Наиме, то се објашњава тиме што се један део остварене домаће производње извози, што значи да све што је произведено није и потрошено у датој земљи, па отуда и мања потрошња од производње. Исто тако, ако једна земља учествује у међународној подели рада, а то значи, да увози робе из иностранства и при томе остварује већи увоз од извоза то ће свакако и потрошња бити већа од производње.⁵ Опште је позната ствар, да на дужи рок извоз и увозу у једној националној економији су уравнотежени, то можемо констатовати, да и за отворену привреду важи правило о једнакости производње и потрошње.

У наставку дајемо приказ производног метода мерења бруто домаћег производа у Републици Србији за период 2004 – 2007. године. Наведене вредности производног метода, треба да буду исте и за преостала два метода (приходни и расходни), а што ћемо доказати у наставку приликом анализе приходног и расходног метода.

(у мил. дин.)

Употреба	2004	2005	2006	2007	Извори	2004	2005	2006	2007
Међуфазна потрошња	1510556,3	1799128,5	2377800,8	2729926,7	Аутпут производња	2664646,5	3196876,2	4031636,6	4706097,9
Бруто домаћи производ	1384253,2	1687831,5	1980236,7	2362849,7	Порези на производе	264629,9	329485,3	361612,2	426929,5
Потрошња основних фондова (-)	231311,2	259117,9	294343,8	362564,8	Субвенције	34466,9	39401,5	35211,3	40251,0
Нето домаћи производ	1152942,0	1428713,6	1685892,9	2000284,0					

Табела 1. Производни метод обрачуна бруто домаћег производа у Републици Србији за период 2004-2007. године.

Извор: Систем националних рачуна Републике Србије, 2004-2007, Републички завод за статистику Србије, Београд, 2009., стр. 114, Обрада аутора

2. Приходни метод

Друго средиште за процену вредности створене у производњи за одређени временски период пружа расподела добара и услуга, а која се темељи на приходима које добијају поједине друштвене категорије, односно институционалне јединице које учествују у тој расподели по различитим основама као што су: партиципирање у производњи, по основу својине над капиталом и слично. Значи, обрачун који се темељи на примарној расподели бруто домаћег производа, односно националног дохотка, назива се приходни метод.

⁵ Бруто домаћи производ по тржишним ценама је дефинисан са потрошне стране као збир финалних издатака по набавним ценама умањен за увоз вреднован по набавним ценама, које укључују порезе на увоз умањен за субвенције. То значи да увоз није коезистентно вреднован са финалним издацима са ставком у рачуну производње, тако да постоји разлика у бруто домаћем производу између потрошне и производне стране. Пошто увозне таксе нису одузете од укупног увоза кад се обрачунава бруто домаћи производ са потрошне стране, произилази да порези на увоз морају бити додати бруто домаћем производу по производној страни, да би се успоставила једнакост. Бруто домаћи производ по тржишним ценама дефинисан је као збир додатних вредности свих произвођача по тржишним ценама увећан за порезе на увоз умањене за субвенције.

Имајући у виду, да се у производњи добија одређена величина вредности бруто домаћег производа и националног дохотка, то уз одређене претпоставке дати износ вредности требамо добити и у сфери расподеле. Већ је речено, да се не узимају сви остварени приходи, већ приходи (дохоци) који потичу из примарне расподеле бруто домаћег производа односно, националног дохотка. Другим речима, заснива се на утврђивању прихода појединих носилаца вредности БДП (бруто домаћег производа).

Како се бруто домаћи производ, односно национални доходак изводи на бази дохотка, углавном се могу узети у обзир следећи дохоци:

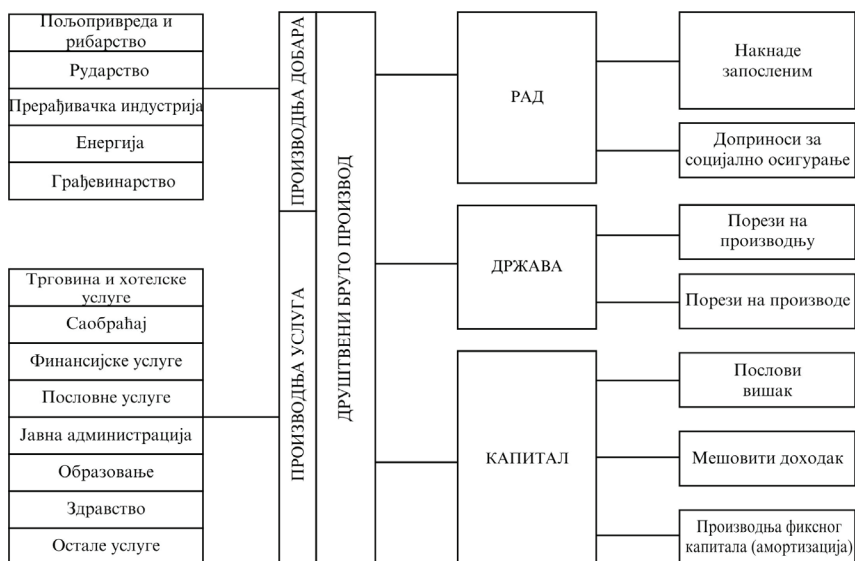
- накнаде запосленим које примају домаћинства;
- порези на производњу или извоз минус субвенције, које примају или плаћају јединице државе;
- мешовити доходак предузећа који остварују стварањем на рачун дохотка предузећа;
- пословни вишак који остварују стварањем на рачун дохотка;
- потрошња фиксног капитала;
- доходак од својине (камате, дивиденде, ренте и слично).

У овако конципирану структуру (расподелу) бруто домаћег производа, односно националног дохотка не улазе незарађени приходи (помоћи, додаци, инвалидине и сл.), тзв. трансферна плаћања, јер иза њих не стоји обављен рад. Иначе овај метод обрачуна агрегата производње познат је као “приходни или лични метод”, обзиром да се полази од новчаних прихода, које имају учесници у производњи из те производње.

Новчани приходи друштвених категорија, односно институционалних јединица одређују њихову укупну снагу, а самим тим и учешће у друштвеној расподели материјалних добара и услуга односно оствареног дохотка. То заправо значи, да се из зарада запослених (плата), ствара фонд широке потрошње, затим из потрошње основних средстава односно фиксног капитала формира се фонд за накнаду утрошеног (амортизованог) фиксног капитала, из вишка производа односно пословних трошкова – акумулација, из пореза на производњу и увоз формира се фонд за подмирење колективних потреба. Ради одржавања континуитета процеса друштвене репродукције, односно процеса производње, формира се и фонд међуфазне потрошње, из кога се значи, подмирују потребе везане за материјалне издатке ради континуираног процеса производње. Иначе, фонд међуфазне потрошње једнак је вредности међуфазних производа.

Приходни метод своди се на обрачун производње на два кључна агрегата и то: на бруто домаћи производ и национални доходак. Бруто домаћи производ (график бр. 2) презентира обрачун вредности свих финалних производа произвођача резидената, умањен за међуфазну потрошњу. Другим речима, он даје обрачун вредности финалних производа у које су укључене и пренете вредности садржане у потрошњи фиксног капитала (амортизацији), помоћу којих је та производња остварена.

Други агрегат, национални доходак даје обрачун истих вредности које су новостворене у обрачунском периоду (бруто домаћи производ умањен за амортизацију). Нема сумње расподела националног дохотка је веома значајан проблем сваког економског система, јер од расподеле националног дохотка зависи понашање сваког субјекта, а пре свега, њихово понашање у области потрошње и производње. Примарна расподела националног дохотка представља распоређивање дохотка на институционалне јединице резидената, односно расподела међу његовим ствараоцима.



Графикон бр. 2 *Формирање и примарна расподела бруто домаћег производа*
 Извор: Душан Миљковић, *Национални макроекономски рачуни, ЦИД, 2001. стр. 136.*

У савременим тржишним условима привређивања, примарну расподелу регулише тржишни механизам. Имајући у виду, да се наша привреда до 1989. године темељила на марксистичком концепту привређивања, то слободног деловања економских закона није било и да је држава имала јак утицај на примарну расподелу. Наиме, социјалистички концепт привређивања (посебно централистички социјалистички привредни систем) је мало пажње придавао примарној расподели дохотка путем тржишта, као и да је дуго преовладало убеђење, да је персонални (приходни) метод одређивања националног дохотка “субјективни метод”, а што је било неспојиво са марксистичком политичком економијом, јер је она полазила од уже концепције националног дохотка.

Неспорна је чињеница, да је праћење процеса расподеле дохотка свакако компликованији задатак, него ли праћење готових производа. Зато се, уобичајено даје упрошћена шема расподеле националног дохотка и његове крајње употребе. Републички завод за статистику Србије даје структуру националног дохотка по елементима расподеле у оквиру следеће шеме.

(у милионима РСД)

Употреба	2004	2005	2006	2007	Извори	2004	2005	2006	2007
Доходак од власништва	108730,1	172586,8	226854,3	334078,3	Бруто пословни вишак	306954,2	417413,1	474687,3	613388,8
Камата	91962,5	127503,9	173310,8	249941,7	Накнаде запослених	668869,3	813207,7	941876,3	1095480,0
Премија осигурања	16767,6	45083,5	53543,5	84136,6	Плате запослених	572576,8	711566,8	812117,9	945258,9
Бруто национални доходак	1371642,8	1669591,9	1959452,6	2321874,0	Доприноси за социјално осигурање	96292,5	101640,9	129758,4	150221,1
Потрошња основних фондова (-)	231311,2	259117,9	294343,8	362564,8	Порези на производњу	293657,2	353638,6	394487,7	462715,4

Нето национални доходак	1140331,6	1490474,0	1665108,8	1959309,2	Субвенције (-)	34466,9	39401,5	35211,3	49338,8
					Доходак од власништва	96119,7	150971,6	200331,7	285503,5
					Камате	79352,1	105888,1	146788,2	201366,9
					Премије осигурања	16767,6	45083,5	53543,5	84136,6

Табела бр. 2. Приходни метод обрачуна бруто националног дохотка у Републици Србији за период 2004. – 2007. године

Извор: Систем националних рачуна Републике Србије, 2004 – 2007, Републички завод за статистику Србије, Београд, 2009., стр. 116, Обрада аутора

Из табеле уочавамо да постоје две врсте распоређеног примарног дохотка. Прва врста дохотка (на десној страни националних рачуна) кога примају институционалне јединице резиденти састоји се од: накнаде запослених које примају домаћинства у износу од 668869,3 (милиона РСД) односно 1095480,0, порези на производњу или извоз (умањен за субвенције) које примају или плаћају јединице држави у износу од 259190,3 односно 413376,6, пословни вишкови од 306954,2 односно 613388,8. Друга врста дохотка састоји се од дохотка својине, у износу од 96119,7 односно 285503,5 који се прима од власништва на финансијску или материјалну непроизводну имовину, углавном од земљишта или имовину под земљом, а то су: камате у износу од 79352,1 односно 201366,9 и слични дохоци које примају власници финансијске имовине, и ренте које примају власници земљишта или имовине под земљом изнајмљену другим јединицама.

На левој страни националних рачуна приказана је употреба примарног дохотка у износу од 108730,1, односно 334078,3, а састоји се од дохотка од власништва које плаћају институционалне јединице или сектори зајмодавцима, власницима акција, земљопоседницима и слично (камате у износу од 91962,5, односно 249941,7, и премије и осигурања у износу од 16767,6 односно 84136,6). Остатак ставке на страни употребе је салдо примарних доходака односно национални доходак, у износу од 1140331,6 односно 1959309,2. Он се добија када се бруто национални доходак (1371642,8 односно 2321874,0) умањи за потрошњу основних фондова у износу од 231311,2 односно 362564,8.

На крају можемо констатовати да национални доходак представља, збир доходака фактора производње (земља, рад, капитал и предузетништво). Сваки фактор производње остварује и одговарајући доходак: земља – ренту, рад – плату, капитал – камату односно дивиденду и предузетништво – профит. Из табеле, такође јасно се уочава раздвојеност функције капитала као својине и капитала у производној функцији. Четврти фактор производње – предузетништво, повезује све друге факторе производње у јединствену целину.

Персонални (лични) метод данас све више бива заступљен у обрачуна агрегата производње, иако постоје извесне потешкоће. Те потешкоће су двојаке природе. Као прва потешкоћа је проблем раздвајања примарне од секундарне расподеле дохотка и други проблем је утврђивање нето профита.

3. Расходни метод

Као последње средиште за обрачун бруто домаћег производа и самог националног дохотка је потрошња. Потрошњу овде схватамо као употребу

расположивих прихода, односно као расходовање одговарајућих прихода и њихове уштеде, које друштво одгађа у резерви ради задовољења будућих потреба. Значи, расходни метод се темељи на издацима расположивих средстава ради њихове употребе у сврху потрошње.

Наиме, по расходној методи, национални доходак се обрачунава као збир потрошеног, односно инвестираног дохотка. Значи, расходни метод утврђује секторе на које се троши национални доходак. Та потрошња је потрошња домаћинства, колективна потрошња, инвестиције и иностранство. Отуда расходи представљају располагање стеченим приходима у примарној расподели. То заправо значи, да расходи обухватају ефективну потрошњу односно куповину предмета праве односно непроизводне потрошње, куповину инвестиционих добара (такозвана производна потрошња) и штедња као својеврсне инвестиције.

Треба истаћи да, приходи једне националне економије представљају лимит могућих расхода. Међутим, то не значи да расходи у посматраном периоду у једној економији, не могу бити већи од њених прихода. Уколико су расходи већи од прихода, тада се ради о издацима за потрошњу из активираних уштеда из неког претходног периода. У случају, када су у обрачунском периоду расходи (издаци за потрошњу) већи од прихода тада ће разлика бити негативна, а у случају када су издаци мањи од прихода онда разлика ће бити позитивна.

Чињеница је да потрошња по структури и вредности треба да буде једнака производњи. Међутим, то је могуће само у аутархичној привреди. Како је реалност савременог света отворена привреда, то значи, да производња није једнака потрошњи. Наиме, производња у једној земљи може бити већа од потрошње као резултат биланса спољнотрговинске размене (већи увоз од извоза), а може да буде и мањи (да се смањује), ако се у текућем периоду, оствари већи извоз од увоза. Као што нема потрошње без производње, тако нема ни производње без потрошње. Производња у правом смислу те речи добија потврду тек у фази потрошње.

У размерама отворене привреде, бруто домаћи производ, по расходном методу представља збир четири категорије (величине). Прва је за потребе индивидуалне личне потрошње (домаћинства), друга за потребе колективне потрошње (државе), трећа за потребе инвестиција⁶ (фиксних фондова и залиха) и четврта за међународну размену – нето извоз роба и услуга (салдо извоза и увоза).

У табели број 3 дата је вредност бруто националног дохотка преко збира издатака за потрошњу. Дакле, бруто национални доходак добија се тако што се сабирају вредности личне потрошње (1222023,8 односно 2028148,5 милиона РСД), колективне потрошње (118576,3 односно 1777592), и инвестиционе потрошње (243609,4 односно 346493,5), салдо залиха на почетку и на крају посматране године и салдо увоза и извоза у току посматране године (385235,5 односно 563695,8 милиона РСД).

⁶ Према концепцији Организације УН, инвестиције се могу посматрати као бруто и нето инвестиције. Бруто инвестиције обухватају укупно повећање капиталних добара у једној земљи. Према схватању наведених органа сва добра која ће се употребити у будућем производном процесу, као машине, опрема, постројења, зграде, конструкције, залихе сировина, полупрерађевине и готова роба код произвођача, представљају капитална добра. Да би се дошло до нето инвестиција, неопходно је од бруто инвестиција одбити амортизацију. Видети: United Nations: Concepts and Definitions of Capital Formation, New York, 1953.

Табела бр. 3. Расходни метод обрачуна бруто националног дохотка у Републици Србији за период 2004 – 2007. године.

(у милионима РСД)

Употреба	2004	2005	2006	2007	Извори	2004	2005	2006	2007
Издаци за финалну потрошњу	1340600,1	1613863,1	1883419,5	2205907,7	Бруто расположиви доходак	1584209,5	1895497,9	2171105,4	2552401,2
За личну потрошњу	1222023,8	1492528,6	1744465,0	2028148,5					
За колективну потрошњу	118576,3	121334,5	138954,5	177759,2					
Бруто штедња	243609,4	281634,8	287685,9	346493,5					
Потрошња основних фондова (-)	231311,2	259117,9	294343,8	362564,8					
Нето штедња	12398,2	22516,9	-6657,9	-16071,3					

Извор: Систем националних рачуна Републике Србије, 2004 – 2007, Републички завод за статистику Србије, Београд, 2009., стр. 118, обрада аутора

Треба истаћи, да расходни метод нам омогућава не само да преиспитамо прва два метода, него он нам даје праву слику структуре целокупне потрошње у једној националној економији. Познавање те структуре, односно колики је удео инвестиционог дела бруто домаћег производа односно националног дохотка, а колика је његова потрошња (лична и колективна) је од пресудног значаја за вођење и предузимање одговарајућих мера економске политике.

Фактографски подаци у табели 3 нам показују да је наша земља у 2004. односно 2005. години употребила 16,7% односно 18% националног дохотка на име акумулације, да би се у 2007. години то учешће смањило на 14,7%. То је свакако недопустиво мало, обзиром на то да дати ниво и ефикасност инвестиција не остварује иоле неки значајнији економски раст.

Дакле, бруто домаћи производ односно национални доходак обрачунат по овом методу, даје исту величину наведених економских агрегата, као и укупност нето производње свих производних делатности и као укупност разних облика расподеле националног дохотка.⁷ Међутим, у пракси као што смо већ истакли су могућа неслагања. Та неслагања су најчешће последица “статистичких неслагања”, обзиром да све земље не располажу истим квалитетом елемената (показатеља), а који су углавном детерминисани привредним развојем неке земље.

Закључак

У овом раду дато је виђење аутора о савременим методама обрачуна макроекономских агрегата (производни, приходни и расходни). Аутори су бруто домаћи производ обрачунали најпре производном методом, и то као збир бруто додатне вредности у базним ценама свих резидентних институционалних јединица

⁷ Национални доходак се математички може приказати следећом једначином: $ND = P + I$, где су: ND – национални доходак, P – потрошња и I – инвестиције (нето).

увећан за износ пореза на производе и умањен за износ субвенција на нивоу целе националне економије. Бруто додатна вредност је добијена као разлика између вредности производње односно аутпута и међуфазне потрошње.

Као други метод аутори су објаснили приходни метод. Наиме, обрачун бруто домаћег производа (БДП) по приходном методу је дат као збир накнаде запослених, пословног вишка, мешовитог дохотка и пореза на производњу умањен за субвенције.

Бруто домаћи производ аутори су обрачунали и по расходном методу, и то као сума агрегата финалне потрошње, инвестиција у основне фондове, промена на залихама и салдо увоза и извоза добара и услуга. Ова метода може да послужи као провера поузданости резултата добијених производним и приходним методом. Сва три метода обрачуна бруто домаћег производа (БДП) треба да дају једнаке или сличне резултате (вредности). Међутим, у пракси се често добијају различити резултати. Разлике ће бити пуно мање уколико се располаже са аутентичним извором података, бољег квалитета и обухвата. Обрачун ће бити поузданији уколико је и привреда једне земље развијенија.

Литература

1. Методологија за обрачун народног дохотка, Савезни завод за статистику, Београд, 1955.
2. Миљковић Душан, Национални макроекономски рачуни, Економски факултет, Београд, 2001.
3. Митровић Љубомир, Савремене методе израчунавања друштвеног производа и дохотка, Зборник радова Правног факултета, Приштина, Врање, 2001.
4. Митровић Љубомир и Цветановић Слободан, Основи економије, Комино траде, Краљево, 2005.
5. Митровић Љубомир и Митровић Славка, Бруто домаћи производ као макроекономски агрегат, Економски погледи, Економски факултет, Приштина, Приштина, 2005.
6. Лабус Мирољуб, Основи економије, Правни факултет, Београд, Београд, 2006.
7. Републички Завод за статистику, Београд, 2009.

ПРИМЕНА МЕЂУНАРОДНИХ РАЧУНОВОДСТВЕНИХ СТАНДАРДА У ЗЕМЉАМА У РАЗВОЈУ У УСЛОВИМА КРИЗЕ

Апстракт

Међународни рачуноводствени стандарди представљају даљу разраду IV и VII Директиве. За потребе финансијског извештавања нарочито је важна примена МРС 1 – Презентација финансијског извештавања, и МРС 14 – Извештавање по сегментима. Процес имплементације МРС 1 у већини земаља у развоју веома је интензиван или је завршен у одређеним земљама. Међутим, примена и усаглашавање МРС 14 у већини земаља у развоју је на самом почетку, и то без било каквих конкретних резултата. То се изузетно лоше одражава на ефикасност управљачких активности у предузећима земаља у развоју. Ово посебно погађа велика, мултипроизводна, диверсификована и дислоцирана предузећа.

Примена међународних рачуноводствених стандарда све више представља неопходан услов за ефикасно функционисање међународног финансијског тржишта. То се посебно односи на ефикасност функционисања тржишта капитала. Без хармонизације МРС-а нема убрзане циркулације капитала од инвеститора ка зајмотражиоцима.

Кључне речи: *Међународни рачуноводствени стандарди, финансијски извештаји, рачуноводство и ревизија, глобална финансијска криза, извештавање по сегментима предузећа.*

IMPLEMENTATION OF INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS IN DEVELOPING COUNTRIES IN THE TERMS OF CRISIS

Abstract

International accounting standards are a further development of IV and VII of the Directive. For the purposes of financial reporting, it is especially important to apply: IAS 1 - Presentation of Financial Reporting and IAS 14 - Reporting by segments. The process of implementation of IAS 1 in most developing countries is very intense, or is completed in certain countries. However, the implementation and harmonization of IAS 14 in most developing countries is at the very beginning, without any concrete results. This is a very bad effect on the efficiency of managerial activities of enterprises in developing countries. This particularly affects large, multiproductual, diversified and dislocated companies.

Implementing international accounting standards more and more is a necessary condition for the effective functioning of international financial market. This especially applies to the efficiency of capital market. Without harmonization of IAS, there is no accelerated circulation of capital from investors to potential debtors.

Key words: *International Accounting Standards, financial statements, accounting and auditing, the global financial crisis, reporting by segments in companies.*

1. РАЧУНОВОДСТВЕНО ИЗВЕШТАВАЊЕ У ЗЕМЉАМА У РАЗВОЈУ

Квалитетно финансијско извештавање помаже избегавању и оклањању финансијских криза и има позитиван утицај на укупна економска кретања. Унапређено финансијско извештавање омогућава:

1. привлачење страних директних и портфолио инвестиција,
2. интензивирање домаће штедње,
3. сигурност функционисања финансијских тржишта,
4. адекватно процењивање перформанси предузећа од стране инвеститора,
5. малим и средњим предузећима доступност финансијским изворима,
6. унапређење корпоративног управљања,
7. акционарима и јавности да надгледају рад менаџмента предузећа,
8. транспарентан процес приватизације предузећа која се налазе у државном власништву.

Квалитетно финансијско извештавање временом све више добија на значају. Повећава се број финансијских извештаја, број корисника и институција за контролу квалитета финансијског извештавања. Савремени концепт квалитета подразумева увођење стандарда квалитета финансијског извештавања. Стандарди морају бити засновани на принципима управљања укупним квалитетом. То подразумева сагледавање и оцену успешности образовања рачуноводствених кадрова у земљама у развоју. Побољшање квалитета финансијског извештавања, поред рачуноводства и ревизије обухвата усвајање и испуњење релевантних делова ацџуис цоммунаутаире и најбоље међународне праксе и стандарда. Јачање регулаторног и надзорног оквира за финансијске посреднике и финансијско тржиште у складу са ЕУ правом и праксом, представља приоритет за земље у развоју у сфери финансијских услуга.

Прописи о рачуноводству и ревизији у већини земаља у развоју нису у потпуности усаглашени са релевантним елементима фундаменталног ацџуис-а о финансијском извештавању и ревизији (четврта, седма и осма Директива Закона о компанијама). Прописи о рачуноводству и ревизији нису усаглашени са ацџуис-ем углавном у вези:

1. припреме менаџмент извештаја (Четврта, Седма и Директива о транспарентности).

2. припреме полугодишних извештаја за котиране компаније (Директива о транспарентности),

3. електронског објављивања финансијских извештаја (Прва директива),

4. одобравања и регистрације ревизорских друштава (Осма директива),

5. припреме консолидованих рачуна (Седма директива).

Основне рачуноводствене и ревизорске директиве су:

1. Четврта директива,

2. Седма директива, и

3. Статутарна директива ревизије.

Ад1) Четврта директива има за циљ уједначавање националних прописа чланица ЕЕЗ о полагању рачуна и финансијском извештавању. Посебност правног поретка земаља чланица ЕЕЗ условила је знатне разлике у националним прописима. То је имало за последицу немогућност упоређивања финансијских извештаја у оквиру земаља ЕЕЗ. Међутим, то је био предуслов слободног кретања капитала. Отуда је и настала потреба уједначавања принципа процењивања, контроле и објављивања годишњих рачуна.

Ад2) Седма директива о консолидованим рачунима координира националне законе о консолидованим рачунима и дефинише околности под којима се консолидовани рачуни израђују.

Ад3) Статутарна директива ревизије је позната као нова осма ЕУ Компаније законска директива. Она објашњава одговорност статутарних ревизора и поставља одређене етичке принципе како би осигурала објективност и независност. Директива уводи захтев за спољну гаранцију квалитета, осигурава јавни надзор над ревизорском професијом и побољшава кооперацију између надзорних органа у ЕУ.

У погледу информација које пружају, финансијски извештаји морају испуњавати следеће захтеве:

1.Разумљивост је најважнија карактеристика финансијског извештаја. Захтев за разумљивошћу финансијских извештаја значи, да су информације у финансијским извештајима разумљиве одмах, односно у моменту упознавања корисника са њима.

2.Релевантност полази од тога, да се корисност информација оцењује само на основу тога колико су оне релевантне за доношење пословних одлука корисника. Према параграфу 26.Оквир за припремање и презентацију финансијских извештаја, информација је релевантна када утиче на економске одлуке корисника тиме што им помаже да процене прошле, садашње или будуће догађаје или тиме што потврђује или исправља претходне процене корисника.¹

3.Поузданост према параграфу 31.Оквир преставља информацију која нема материјалних грешака и предрасуда, а корисници се могу на њу ослонити да верно представе оно што информација представља или што би могло да се очекује да она представља.²

4.Упоредивост представља захтев да финансијски извештаји предузећа у узастопним периодима буду упоредиви. Захтев упоредивости подразумева и могућност упоређивања финансијских извештаја различитих предузећа. У вези са захтевом упоредивости је и концепт материјалности, који подразумева одвојено приказивање у финансијским извештајима сваке материјално значајне ставке.

Конкретне активности које треба спровести у циљу хармонизације рачуноводственог извештавања односе се на следеће:

- 1.доградња нормативно-институционалног оквира,
- 2.развој механизма надзора, и
- 3.деловање тржишне дисциплине.

Ад1) Доградња нормативног оквира подразумева статутарно заокруживање примене Међународних стандард финансијског извештавања, Међународних стандарда ревизије, етичких стандарда, као и правила деловања рачуноводствене и ревизорске професије.

Институционални оквир подразумева јачање капацитета институција које доприносе остваривању постављених циљева. То се пре свега односи на Министарство финансија, Централну банку, Комисију за хартије од вредности, Агенцију за осигурање депозита, Пореску управу и др.

¹ Међународни стандарди финансијског извештавања (IFRS), прва knjiga, SRRS, Beograd, 2005. str.38.

² Isto,str,39.

Ад) Механизам надзора подразумева развој корпоративног, саморегулаторног и управног надзора. Корпоративни надзор значи увођење и развијање облика интерне ревизије, увођење већег степена одговорности менаџерског врха за финансијско извештавање, увођење ревизорског одбора и процедура за израду финансијских извештаја. Саморегулаторни надзор претпоставља јачање мотива и капацитета рачуноводствене и ревизорске струке.

Ад3) У оквиру тржишне дисциплине налазе се они механизми који обезбеђују приступ, упоредивост, активно деловање у аналитичком и коректурном смислу на основу информација из финансијских извештаја предузећа. Све што доприноси активном односу тржишта према финансијском извештавању одређеног предузећа, може се третирати као утицај тржишне дисциплине.

Примена конкретних активности у циљу хармонизације финансијског извештавања претпоставља дефинисање акционог плана и временског оквира за развој и имплементацију плана. Израда акционог плана почива на анализи усклађености рачуноводствено-ревизорске праксе са оквирима које даје ацруис цоммунаутаире. Свака од дефинисаних акција у акционом плану је усмерена ка остваривању једног или више претходно постављених циљева. Све акције су међусобно интерактивно повезане, али су дефинисане и као посебне целине.

2. Извештавање по сегментима предузећа

Према Међународном рачуноводственом стандарду 14- Извештавање по сегменту предузећа може бити по:

1. критеријуму делатности (пословни сегмент), и
2. географски критеријум (географски сегмент).

Пословни сегмент је јасно различит саставни део предузећа у коме се стварају одређени учинци или групе сродних производа или услуга. Различитост приноса и ризика је критеријум за идентификовање пословног сегмента. Приликом утврђивања да ли су одређени производи или услуге сродни, неопходно је имати у виду следеће:

- а) природу производа или услуге,
- б) природу повезаних процеса,
- ц) врсту или класу купаца за учинке,
- д) коришћене методе у циљу дистрибуције учинака,
- е) природу регулаторног окружења.

Географски сегмент је јасно различит саставни део предузећа, који послује у посебном економском окружењу. Географски сегмент је подложен ризику и приносу различитом од других делова предузећа. Идентификовање географских сегмената врши се на основу следећих чинилаца:

- а) сличност економских и политичких услова,
- б) однос између пословања у различитим географским подручјима,
- ц) близина пословања,
- д) посебни ризици повезани са пословањем у посебном подручју,
- е) контрола размене, и
- ф) наглашене валутне разлике.

Сегмент о коме се извештава представља пословни или географски сегмент за који се захтева да информације буду обелодањене према Међународном рачуноводственом стандарду 14. Према овом стандарду сегменте треба схватити као:

- а) Део предузећа који производи један производ или групу производа, као и део предузећа који пружа услугу или групу сродних услуга, представља пословни сегмент.
- б) Делови предузећа који су географски раздвојени, без обзира да ли производе исте производе или групу производа и да ли пружају исте услуге или групу услуга, чине географски сегмент.

У пракси постоје два облика сегмента предузећа:

1. профитни центри, и
2. инвестициони центри.

Профитни центри представљају:

- а) заокружене производно-продајне сегменте,
- б) део предузећа који има неопходну критичну масу директних трошкова и прихода који су под контролом менаџера сегмента,
- ц) део предузећа којем је одлучивање о приходима и трошковима пренето са управе предузећа на менаџере сегмента, које уз помоћ резултата пословања контролише и мотивише управа предузећа.

Инвестициони центри су сегменти предузећа у којем менаџери поред одлука о трошковима и приходима, доносе и одлуке о средствима и изворима средстава која су везана за инвестициони центар. Код инвестиционих центара јављају се расходи финансирања, а могу се појавити и приходи финансирања. Контрола и мотивисање менаџера инвестиционих центара врши се преко стопе приноса на ангажована средства.

Циљ извештавања по сегментима предузећа је да помогне корисницима финансијских извештаја да боље:

1. разумеју перформансе предузећа,
2. оцене ризике и приносе предузећа,
3. просуђују о предузећу као целини.

Многа предузећа производе групе производа и услуга или послују у различитим географским подручјима са различитим стопама рентабилности, могућностима раста и ризика. Информације о различитим врстама производа и услуга предузећа и његовим операцијама на различитим географским подручјима, називају се информације по сегменту. Информације сегмената предузећа су важне за процењивање приноса и ризика диверсификованих и мултипроизводних предузећа. Такве информације не могу се добити из агрегираних података на нивоу предузећа као целине.

Извештавање по сегментима предузећа је у основи средство за максимирање добитка у дугом року, што представља врхунски циљ пословања предузећа. Билансирањем финансијског резултата по сегментима предузећа, менаџмент предузећа добија информације о томе, колико сваки сегмент доприноси остварењу добитка предузећа. На основу тих информација менаџмент предузећа предузима следеће:

1. Подстиче раст и развој оних сегмената предузећа чији је допринос

остварењу добитка најзначајнији.

2. Сегмент предузећа који има незадовољавајући резултат је предмет посебне пажње менаџмента предузећа. Менаџмент предузећа анализира и покушава да отклони узроке незадовољавајућег финансијског резултата датог сегмента предузећа. Ако се узроци лошег резултата не могу отклонити, менаџмент предузећа укида тај сегмент предузећа, осим ако је дотични сегмент повезан са другим сегментима предузећа, тако да његов нестанак угрожава успех или опстанак других сегмената.

Други важан разлог сегментирања предузећа је изградња мотивационог механизма предузећа. Изградња и операционализација мотивационог механизма односи се пре свега на руководиоце сегмената предузећа, који представљају средњи слој менаџера предузећа. Мотивациони механизам за средњи слој менаџера предузећа не може се изградити и операционализовати без билансирања финансијског резултата сегмената предузећа. Мотивациони механизам сегмената састоји се у томе, да се путем посебне процедуре рачуноводственог планирања утврде стандарди за мерење успеха менаџера. Остварени резултати менаџера упоређују се са стандардом, а са менаџерима се закључују посебни уговори.

Законска рачуноводствена регулатива у већини земаља у развоју није усклађена са Међународним рачуноводственим стандардом 14-Извештавање по сегментима. Ово се негативно одражава посебно на велика, мултипроизводна, диверсификована и дислоциран предузећа. Ово стање негативно утиче и на она предузећа која су упућена на инострано тржиште, а чијим се власничким и дужничким хартијама од вредности тргује на берзи ефеката. Све то намеће приоритетну обавезу усклађивања интерног рачуноводственог извештавања са захтевима МРС 14.

Захтеви за доследном применом МРС 14 подразумева редовне финансијске извештаје по полсовним и географским сегментима предузећа, са рашчлањавањем елемената прихода, расхода, имовине, капитала и обавеза по ужим хомогеним групама. На тај начин менаџмент предузећа, као и екстерни корисници долазе до квалитетних и детаљних информација. То повећава информациону снагу рачуноводственог информационог система и захтева адекватна решења у домену рачуноводства трошкова. Квалитетне информације о пословању сегмената предузећа омогућавају адекватну и продубљену анализу перформанси предузећа.

Закључак

Поуздан рачуноводствени систем је основа функционисања тржишне економије. Финансијски извештаји пружају релевантне информације о финансијском положају, успешности, капитализацији и токовима готовине предузећа. Финансијски извештаји презентују економску суштину пословних трансакција и догађаја. Потреба за унапређењем финансијског извештавања је општи тренд у свим финансијским системима. Ово је пре свега условљено појавом финансијских криза и криза корпоративног управљања, које су присутне још од осамдесетих година прошлог века у многим земљама. Данас финансијска криза има глобални карактер.

Финансијски извештаји су непосредан производ система рачуноводственог извештавања. Финансијски извештаји су најзначајнији инструменти информисања заинтересованих стејкхолдера о перформансама предузећа за одређени временски период. У циљу примене Међународних рачуноводствених стандарда у земљама у развоју потребно је спровести следеће активности:

1. доградња нормативно-институционалног оквира у складу са ЕУ ацquis коммунатаире,
2. развити капацитет институција за примену МРС-а,
3. развој механизма регулације и надзора,
4. развијати рачуноводствено-ревизорску функцију,
5. успоставити механизме деловања тржишне дисциплине на финансијско извештавање,
6. успоставити регионалну техничку сарадњу,
7. успоставити одговарајуће облике спољне консултантске подршке у сфери финансијског извештавања,
8. формирати центре за обуку рачуновођа и ревизора,
9. обезбедити извештавање по сегментима предузећа у складу са МРС 14.

Литература

1. Крстић Јован: Рачуноводствене политике и финансијско извештавање на бази МРС, СРРС, Златибор, 2000. године.
2. Малинић Д. Слободан: Управљачко рачуноводство и обрачун трошкова и учинака, Економски факултет у Крагујевцу, 2005. године.
3. Петровић Марко: Смисао и корист од рачуноводствених стандарда, И Семинар, СРРС, Златибор, 2000. године.
4. Ранковић М. Јован: Теорија биланса, Економски факултет у Београду, 1998. године.
5. Родић Јован: Рачуноводствене политике, Рачуноводство бр.9-10/2004, СРРС, Београд.
6. Стефановић Радослав: Билансирање у редовном годишњем закључку, Финансијско рачуноводство ИИ, СРРС, 1998. године.
7. Шабовић Шериф: Финансијско рачуноводство, Економски факултет Приштина у Косовској Митровици, 2009. године.
8. Шабовић Шериф: Менаџерско рачуноводство и обрачун трошкова, Економски факултет Приштина у Косовској Митровици, 2010. године.

Др Бранко Михаиловић,

Мр Зоран Симоновић,

Мр Весна Параушић

Институт за економику пољопривреде, Београд

ПРОЦЕНА ВЕШТИНА И ЗНАЊА СТЕЧЕНИХ ТОКОМ КОНСАЛТИНГ ИНТЕРВЕНЦИЈЕ¹

Апстракт

Један од битнијих фактора успеха консалтинг пројекта је степен у коме су учесници пројекта успешно савладали нове радне задатке и процедуре. Овај рад се фокусира на веома једноставне технике мерења научног. Велики број ових техника годинама се користи у програмима обуке у смислу формалног тестирања и практичне обуке, док су друге неформалније по уређењу и могу бити довољне када се морају смањити трошкови или утрошено време. Уколико је консултантска организација у стању да јасно прикаже допринос унапређењу пословања код претходних клијената, отварају се велике могућности за нове клијенте, као и за дугорочну пословну сарадњу. Овакав приступ је одличан начин за повећање консултантских прихода и профита путем сатисфакције клијената и њихове лојалности, будући да многи консалтинг пројекти по резултатима не испуњавају очекивања.

Кључне речи: *евалуација, учење, консалтинг, организација, пројекат.*

ASSESSMENT OF SKILL AND KNOWLEDGE GAINED DURING CONSULTING INTERVENTION

Abstract

One of the most important success factors consulting project is the degree to which project participants successfully learned new tasks and procedures. This paper focuses on a very simple technique of measuring learning. Many of these techniques for years to use in training programs in terms of formal testing and practical training, while others are more informal in organization and may be sufficient when you have to cut costs and time spent. If a consulting organization is able to clearly show the contribution to the advancement of business with previous clients, opening up great opportunities for new clients, as well as for long-term business cooperation. This approach is a great way to increase consulting revenues and profits through customer satisfaction and loyalty, as many consulting projects for results not meet expectations.

Key words: *evaluation, teaching, consulting, organization, project.*

¹ Рад је део истраживања на пројекту 46006 “Одржива пољопривреда и рурални развој у функцији остваривања стратешких циљева Републике Србије у оквиру дунавског региона” финансираног од стране Министарства за науку и технолошки развој Републике Србије.

Увод

Потреба за мерењем консултантског импакта на перформансе довела је до заокрета у консалтинг парадигми. Консалтинг заснован на активностима, замењен је консалтингом заснованим на резултатима. Консалтинг интервенције су повезане са специфичним пословним потребама предузећа, при чему се консалтинг посматра као мерљива варијабла која има значајан утицај на перформансе.²

У ситуацији када се не знају ефекти консалтинга сигурно најважнија консеквенца по предузеће је да без контроле троши драгоцену средства. Истовремено, при ангажовању консултантске организације велики број запослених у предузећу клијенту не обавља у потпуности пословне активности, већ је ангажовано на обезбеђивању података и пословних информација за консултанта.

Такав приступ пословном проблему без евалуације резултата може представљати расипање времена као критичног ресурса за предузеће. У вези са тим је и ефекат који консалтинг пројекат има на запослене. Већина запослених консултанта види као особу која од њих прикупља податке и даје препоруке за специфичне пословне ситуације. Међутим, често се дешава да запослени не учествују ефекте консалтинга или имају утисак да је консултантски допринос перформансама веома мали. У таквој констелацији односа између консултанта и клијента, запослени постају демотивисани, што отежава имплементацију промена у организацији.

Креирање потребе за учењем у организацији

Потреба за учењем може се креирати на директан и индиректан начин.

а) Директан утицај. Развијање свести о потреби за учењем, радом или посматрањем ствари на другачији начин је примарна функција консултаната. То је посебно уочљиво када клијенти очекују од консултаната да им преузму проблем и учине да он нестане. У циљу стављања клијената у центар активности, консултанти морају да им пробуде вољу за учењем. Неки консултанти настоје да ово постигну комбинујући садржајни и процесни приступ на директан начин, који укључује конфронтирање клијента с веома различитим реалностима. Вилхелм Ралл оф Мц Кинсеу извештава како продрмава своје немачке клијенте показујући им производна места у Јапану. „Они искушавају једно егзистенцијално искорењивање. Најпре мисле да немају изгледа, да је све безнадежно. Потом, након анализе ситуације, најчешће дођу до закључка: И ја то могу. Тада промена постаје појмљива за њих“.³ У овом случају, консултант преузима улогу ментора који ствара потребе и жеље за учењем у организацији клијента, излажући групу стваралаца мишљења и групу стваралаца одлука у организацији новој информацији и мотивишући их да промене своја убеђења о питању тога шта је могуће.

Јасна порука у овом приступу је да клијент мора да научи да консултант може само да помогне у стварању услова за клијентово учење; његова улога је маргинална у поређењу с централним местом клијента у процесу учења. Стварање жеље за учењем често захтева изазовне постојеће формуле за успех у решавању проблема, које су изграђене у организацији. Ово значи да консултант мора да

² Михаиловић, Б., Параушић, В., Хамовић, В. (2008): *Водич за евалуацију консултантског учинка*, монографија, Институт за економику пољопривреде, Београд.

³ Kurbjuweit, D. (1996): "Die Propheten der Effizienz" in *Die Zeit*, January 1, pp. 9-11.

придобије клијента који би прихватио веће нивое комплексности и неугодности у решавању проблема, него што би то клијент вероватно очекивао. То такође често значи сусретати се са противуречностима између поборника теорија и стварног клијентовог понашања, што може бити болно за клијента и фрустрирајуће за консултанта. Консултанци који се хватају у коштац са оваквим тешким задацима најчешће се суочавају с високим ризиком да дође до одбијања од стране организације. Спољни консултанци се потом отпуштају, интерним консултантима се додељују други пројекти или бивају замољени да оду. Па ипак, претпоставке и тумачења претходних решења као неподесних за текуће проблеме, велики је изазов за консултанте да преузму кључну улогу у оживљавању процеса учења.

б) Индиректан утицај. Постоји други начин помоћу кога консултанци стварају потребу за учењем, а који није укључен у постојеће типологије улога, јер се те типологије фокусирају на улоге које консултанци имају чим бивају доведени у организацију. Индиректни начини на које они утичу на организације остају невидљиви у овим типологијама, али су веома значајни и у стимулисању и у успоравању способности организације да учи.

Прошла декада је сведок низа техника менаџмента и процеса, под различитим заглављима објављених у књигама, на видео издањима или обелодањених у говорима консултаната.⁴ Дифузија концепата утицала је на успостављање плана рада у организационом учењу. „Покретањем нових концептуализација и жаргона, консултанци поступају попут тренд-сетера који креирају нове оквире референци, чиме приморавају врхунске менаџере да препознају застарелу природу претходне стратешке оријентације и модерност нове“.⁵ Дифузиони процес консалтинг концепата и техника је попримио интернационални карактера. Наиме, многи од бестселера у УСА и ГБ су преведени на друге језике и привлаче инострану бизнис-читалачку публику, чак и ако су праћени строгом критиком њихове привидности и слабости. Ова функција успостављања плана рада такође успорава организационо учење. Опасност коју она носи је да брзина којом се нове теме стављају у план рада менаџмента може оставити премало времена за организациони процес учења. „Запослени једва имају времена да схвате неуспешан менаџмент, пре него што га талас реорганизације спере“.⁶

Постављање плана рада може се дегенерисати у постављање пролазне моде. Ако је сваки концепт претстављен као тотално ново и различито решење, онда чланови организације лако постају цинични по питању вредности учења и ангажовања у било којој промени. Уместо тога, уче да је боље чекати, те ће и овај нови концепт проћи. Такође, постоји евиденција да су консултанци свесни опасности њихове улоге у лансирању пролазне моде и активно упозоравају предузећа да не прихватају иницијативу из погрешних разлога. На пример, Бостонска консалтинг група је саветовала читаоце свог извештаја - Реорганизација и последице (1993): „**Немојте прибегавати реорганизацији само да би смањили трошкове, јер претерано скраћивање трошкова може уништити садржај, при чему је потребно водити рачуна и о хуманој димензији промене**“.

У сличном упозоравајућем расположењу МцКинсеу је био међу првима који је изразио озбиљне сумње у валидност реорганизација заснованих на искуствима с

⁴ Shapiro, E. (1995): *Fad Surfing in the Boardroom*, Reading, Mass: Addison Wesley.

⁵ Ginsberg, A., Abrahamson, E. (1991): "Champions of Change and Strategic Shifts: The Role of Internal and External Change Advocates" in *Journal of Management Studies*, Vol. 28, No. 2, p. 177.

⁶ Shapiro, E. (1996): *Interview in manager magazin*, December, p. 170.

пројектима у више од стотину предузећа, који је издао у свом МцКинсеу Кварталу.⁷ Истицање овог схватања може се тумачити и као додатна улога коју треба да играју консултантима: улога опреза. Консултантима могу користити ову стратегију једноставно да би остварили више посла за себе. Међутим, коректна дијагноза проблема је често виђена као први и најважнији задатак у једној додели посла, не само од стране консултаната, већ и од истраживача у овом пољу. „Никаква количина софистицираности у извршењу интервенције не може превазићи грешку у дефиницији проблема“, упозоравају истраживачи.⁸

У вези с тим, Филс (Јамес Пхиллс) опажа 2 типа баријера за учење у овом контексту.⁹ **Когнитивне баријере** могу да се појаве менаџерима као резултат чињенице да консултантима користе различите и често комплексне концепте да дефинишу проблем. **Мотивационе баријере** се односе на отпор који је створен када начин на који је проблем дефинисан захтева процену прошлих перформанси. Другим речима, чланови организације ће вероватно мрзети и одбити оне дефиниције проблема који се тичу начина на који су виђени у организацији и који може угрозити њихов будући статус. Позиција консултаната као аутсајдера у организационој политици може им омогућити да нагласе проблеме које инсајдери тешко могу изнети на видело, али ово не чини ствар политички мање осетљивом, тако да микрополитике могу наставити да делују као блокирања у учењу.

Неки критичари наглашавају да у фази дефиниције проблема консултантима могу играти централну улогу с циљем да добију посао, пре него да подстакну учење. Све су више присутне ситуације у којима се консултантима могу појавити са предефинисаним погледом на проблем с циљем да примене њима омиљено решење. Међутим, уколико клијенти не учествују активно у дефиницији проблема, неће довољно владати проблемом да би учили из процеса, па ће доћи до тога да се процес посматра као вежба у решавању проблема консултантата.

Спољно и интерно стицање знања

Консултантима могу помагати клијентима у стицању знања како путем спољних тако и путем унутрашњих извора.

а) Спољно стицање знања. Кад су организације суочене са ситуацијама које нису раније савладале, оне ће се највероватније ослонити на консултанте да им пренесу знање с намером да уче посредно, радије тако него да се ослањају на сопствене покушаје и погрешна експериментисања. Такмичарски притисци глобализације, смањивање особља и информациона технологија, на пример, прихваћени су као новина од стране многих предузећа и стога захтевају информације још увек недоступне унутар самог предузећа (или се не уочавају као доступне). Постоје блокаде и ограничења ефикасности консултантата као увозника

⁷ Mumford, E. Hendricks, R. (1996): "Business Process Re-Engineering RIP" *People Management*, May, p. 24.

⁸ Krantz, J., Gilmore, T.N. (1991): "Understanding the Dynamics Between Consulting Teams and Client Systems" in: Kets de Vries, Manfred and Associates (eds.) *Organizations on the Couch*, San Francisco: Jossey Bass Publishers, p. 308.

⁹ Phills, J. A. (1996): "The Epistemology of Strategic Consulting: Generic Analytical Activities and Organizational Learning" in Bertrand Moingeon & Amy Edmondson (eds.) *Organizational Learning and Competitive Advantage*. Sage. London, Thousand Oaks, New Delhi, pp. 202-223.

информација и искуства за организационо учење. Прва блокада је да чланови организације клијента можда неће веровати да консултант могу пружити икакву информацију од вредности. Како је Марцх (Јамес Марцх) истакао својим концептом маргиналности, уколико консултант не успеју у позиционирању свог знања као комплементарног и релевантног за организацију, не могу служити као корисни доприносиоци интерном процесу учења.¹⁰ Друга блокада је да може постојати емоционални отпор прихватању спољне информације као релевантне.

Наведене блокаде се могу превазићи додељивањем још централније улоге клијенту у процесу стицања знања. Што више консултант активирају своје клијенте у том процесу, то ће се информација сматрати кориснијом и прихваћенијом за организацију. То се може постићи увођењем чланова организације клијента у спољне вежбе тестирања перформанси система.

б) Интерно стицање знања. При прикупљању података у организацији, консултант борави међу њеним члановима на свим нивоима, ступа с њима у контакт и успоставља блискије везе. Таквим односом он долази до важних сазнања о организацији, али, у исто време, црпе знање и искуство таложено годинама, можда деценијама, које би, потиснуто и маргинализовано, без његовог присуства и рада, вероватно још дуго остало непознато, некорисно и узалудно. На пример, Џим Даун (Јим Даун) партнер у Мерцер Манаџмент Консултинг-у, говори својим клијентима: „Ми знамо да сте ви већ смислили најбоље начине да побољшате свој бизнис. Али, ако сте као и свака друга компанија, те велике идеје вероватно неће бити реализоване“.¹¹ Стога централно место не заузима спољно знање консултаната, већ пре њихово интерно знање. Код стицања интерног знања, консултант служе као инструменти помоћу којих се размишљања чланова организације који немају директан приступ топ менаџменту, износи на површину и легитимизује као корисно и релевантно.

Мерење промена у вештинама и знању, које су резултат консултантске интервенције, произилази из потребе да се управља знањем у организацији. Циљ покретања иницијативе за управљање знањем је побољшање перформанси организације и појединаца кроз: идентификацију, усвајање, вредновање и трансфер знања.¹² Значајан проблем који је годинама био повезан са облашћу обуке и усавршавања јесте недостатак трансфера наученог знања. У великом броју ситуација научене ствари се не преносе у стварно радно окружење. Током консалтинг интервенције учесници могу бити ангажовани у бројним активностима учења и од суштинског је значаја да се осигура да се ово научено знање пренесе на пословне активности. Резултат преноса се мери током трећег нивоа процене, где се мери примена. Међутим, учење које се одвија мора се мерити раније како би се видело колики је напредак остварен, тако да се зна који се степен трансфера може очекивати.

Велики број организација све више се интересује за знање, експертизу и компетенције. Велики број консалтинг пројеката односи се на развој стручног знања (усавршавање), како би запослени могли убудуће да користе алатке и технике

¹⁰ March, J. (1991): "Organizational Consultants and Organizational Research" in *Journal of Applied Communication Research*, Vol. 19, Nos. 1-2, pp. 20-31.

¹¹ Lieber, R. B. (1996): "Controlling your Consultants" in *Fortune*, Vol. 134, No. 7, October 14, p. 75.

¹² Crager, J., Lemons, D. (2003): *Measuring the Impact of Knowledge Management*, American Productivity and Quality Center.

које претходно нису користили. Зато се неки пројекти фокусирају директно на суштинске компетенције и усвајање битних знања, вештина и понашања на нивоу организације.

Када постоји непрекидни фокус на менаџмент знања, значајно је да запослени схвате и прихвате добијене информације и да их користе на продуктиван начин. И кад се у неким интервенцијама користи доста нових процеса, процедура, нова опрема и технологија, људски фактор је и даље најбитнији. У ситуацијама када постоји значајно преуређење система или додавање новог, запослени прво морају научити како да раде у новом окружењу и усвоје ново знање и вештине. Учење постаје све већи део консалтинга због великог броја техника, процеса и технологија које се примењују у интервенцијама чији је циљ побољшање учења. Прошли су дани када су се једноставни задаци и процедуре уграђивали у посао и аутоматизовали унутар процеса.

Када се фаза примене успешно заврши, најбитнија ствар јесте пронаћи одступања од постављених стандарда. Мерењем учења лако се види степен у коме недостатак новог знања постаје проблем. Другим речима, без мерења учења консултант не може знати зашто запослени не раде на начин на који би требало да раде или зашто се одређени делови консалтинг интервенције не извршавају како би требало.

Учење зато постаје значајна ставка у консалтинг интервенцијама, која захтева подједнаку пажњу као и осталих пет ставки у консалтинг РОИ¹³ процесима.

Мерење учења уз помоћ формалних тестова

Процес којим се утврђује до ког су се степена, обима и у ком квалитету јавили и развили поједини облици понашања назива се вредновање (евалуација).¹⁴ Веома је честа евалуација резултата коришћењем тестова, пре и после интервенције. Побољшана оцена у тестовима показује промену вештина, знања или ставова учесника који доприносе успеху консалтинг пројекта. У САД је током 90-их дошло до видног повећања употребе тестова. Принципи примене тестова су веома слични онима за пројектовање и примену упитника и прегледа.

Типови тестова који се користе у консалтинг пројектима могу се класификовати на три начина. Прва класификација је заснована на **медију** који се користи за примену тестова (коришћење симулираних алатки или стварне опреме и коришћење компјутера и видео приказа). Тестови знања и вештина су обично писани, јер су тестови учинка најскупљи за развој и примену.

На популарности добијају компјутерски тестови и они код којих се користи интерактивни видео приказ. Код ових тестова компјутерски монитор или видео екран приказује питања или ситуације, а учесници одговарају куцањем по тастатури или додиривањем екрана. Интерактивни видео прикази носе са собом снажан елемент реализма, јер људи који се тестирају могу реаговати на слике, често покретне, и видео вињете, које репродукују реалне услове на послу.

Други начин да се класификују тестови јесте **по циљевима и садржају**. У овом контексту, тестови се могу поделити на тестове способности и тестове

¹³ Return of investment.

¹⁴ Ђорђевић, Д. (1982): "Планирање израде теста знања", Зборник 2: *Истраживања у педагошког психологији*, Савез друштвава психолога Србије, стр. 274.

остварења. Тестови способности мере основне вештине које су потребне да би се научио посао, док тестови остварења процењују знање особа или њихове компетенције у одређеној области.

Трећи начин да се класификују тестови јесте по њиховом дизајну. Најчешћи типови јесу тестови циљева, тестови правила, критеријумски тестови, есејски тестови, усмена испитивања и тестови учинка. Тестови циљева имају питања која су конкретна и прецизна, сачињена на основу циљева програма.

Ставови, осећања, креативност, процеси решавања проблема и друге апстрактније вештине и способности не могу се измерити прецизно помоћу ових тестова. Усмена испитивања и есејски тестови имају ограничену употребу у проценама консалтинг интервенција, док највећу примену имају критеријумски и тестови учинка.

Критеријумски тестови

Критеријумски тест је тест циљева са предодређеним укупним оценама. Критеријумски тестови пажљиво мере описане циљеве за компоненте учења у консалтинг пројекту. Код критеријумских тестова интересовање лежи у томе да ли учесник у консалтингу испуњава одређени минимум стандарда, а не како се учесник рангира међу осталима. Примарна брига јесте мерење, извештавање и анализа учинка учесника у односу на циљеве учења.

Табела 64. истражује формат извештавања на основу критеријумског тестирања. Овај формат помаже да се објасни како се примењују критеријумски тестови у напорима процене рада. Четири учесника попунило је компоненту учења са три измерена циља која одговарају сваком модулу. Стварне оцене на тесту се бележе и означава се минимално прихватљив стандард. На пример, на првом циљу, четврти учесник је добио пролазну оцену на тесту који нема бројну вредност и једноставно се означава са положио или пао.

Исти учесник је остварио други циљ са оценом 14 (10 је минимум пролазне оцене). Учесник је имао оцену 88 на циљу 3, али није положио, јер је стандард 90. Укупно, учесник бр. 1 задовољава компоненту учења. Колона на крајњој десној страни показује минимални стандард пролазности који је бар два од три циља. Четврти учесник остварио је два циља, тј. потребни минимум.

Табела 1. Формат извештавања на основу критеријумског тестирања

	Циљ 1 П/Ф	Скор	Циљ 2 стд	П/Ф	Скор	Циљ 3 стд	П/Ф	Укупно положено	Минимални стандард	Укупни скор – оцена
Учесник 1	П	4	10	Ф	87	90	Ф	1	2 од 3	Ф
Учесник 2	Ф	12	10	П	110	90	П	2	2 до 2	П
Учесник 3	П	10	19	П	100	90	П	3	2 до 3	П
Учесник 4	П	14	10	П	88	90	Ф	2	2 од 3	П
УКУПНО	3 П			3 П			2 П	8 П		3 П
	1 Ф			1 Ф			2 Ф	1 Ф		1 Ф

Извор: Пхилипс, Ј. (2000): Тхе цонсултант'с сцорекард: трацкинг резултс анд боттом-лине импацт оф цонсултинг пројецтс, МиГрав-Хилл Цомпаниес, Инц., п. 124.

Критеријумско тестирање је популарна алатка за мерење у консалтингу. Овај приступ је од помоћи када је потребно да група запослених усвоји нове системе, процедуре или технологије, као део консалтинг пројекта. Његова употреба постаје све заступљенија. Процес се често обавља компјутерски, што олакшава тестирање. Заснован је на циљевима, прецизан је, а резултати се релативно лако обрађују, с тим што захтева јасно дефинисане циљеве који се мере тестовима.

Тестирање учинка

Тестирање учинка омогућава учеснику да покаже вештине (и професионално знање или ставове) научене у консалтинг интервенцији. Вештина може бити мануелна, вербална, аналитичка или комбинација ове три. Бројни су програми тренинга за које је потребно проценити унапређење и развијање одређених вештина.¹⁵

Тестирање учинка се често користи приликом обуке за посао где је учесницима дозвољено да покажу шта су научили. Приликом обуке менаџмента и надгледања радника, тестирање учинка долази у виду играња улога: учесници се замоле да учествују у дискусији о одређеном проблему и да покажу вештине повезане са решавањем одређеног проблема.

Мерење учења путем симулације

Друга техника за мерење учења је *симулација посла*. Ова метода се односи на смишљање и примену процедуре или задатка који симулира посао који је повезан са консалтинг интервенцијом. Симулација је смишљена тако да представља реалну радну ситуацију што је то боље могуће. Учесници вежбају рад у симулираним активностима и процењују се на основу тога колико је добро задатак обављен. Симулација може бити коришћена током интервенције, на крају имплементације или као део наредне процене. Она нуди неколико предности за консалтинг професионалце.

Понављање услова симулације - омогућује да се део посла који се обавља понови на начин који је готово идентичан у стварним условима. Пажљивим планирањем и дизајном, помоћу симулације се могу добити све главне карактеристике стварне ситуације. На овај начин се могу симулирати чак и сложени послови, попут послова менаџера.

Постоји велики број различитих типова и стилова симулација. Оне нуде учесницима могућност да вежбају оно што су научили у консалтинг пројекту и да се њихов учинак посматра у симулираним радним условима. На овај начин могу се добити врло прецизне процене, уколико је фокус на радном учинку запослених.

Закључак

Различите групе у предузећу специфично реагују на реалност и погодност пројектног планирања и постављених циљева, као и на унапређања која су остварена планираним техникама. Релевантност пројекта је критична за

¹⁵ Kirkpatrick, D.L. (1994): *Evaluating training programs: The four levels*, San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.

учеснике консултантског процеса, јер уколико се консалтинг пројекат перципира као ирелевантан, имплементација ће засигурно бити неуспешна. Подршка консултантском пројекту, укључени ресурси и интегрисаност са осталим системима у предузећу представљају важна подручја за анализу. Сваки корак, елемент, задатак или део пројекта представља потенцијалну област за феедбацк. При томе, важно је да постоји веза између феедбацк-а, креирања промена и подношења извештаја о резултатима групама у предузећу које обезбеђују информације.

Потенцијални извори за добијање података о успешности консалтинг пројеката су: менаџмент, учесници консултантског процеса, руководиоци пројекта и други. Постоје многе области које су критичне тачке за феедбацк, пре свега због тога што су у један типичан консалтинг пројекат укључени многобројни приступи и процеси. Повратне информације су потребне о сваком приступу, кораку или процесу како би се стекао реалан увид у ефикасност консултантске услуге.

Одређивање степена у коме је извршен одређен трансфер знања пружа информације не само о успеху пројекта, већ и о факторима који доприносе успешној имплементацији уколико је консалтинг пројекат у потпуности интегрисан у организацију клијента.

Литература

1. Ginsberg, A., Abrahamson, E. (1991): "Champions of Change and Strategic Shifts: The Role of Internal and External Change Advocates" in *Journal of Management Studies*, Vol. 28, No. 2, p. 177.
2. Ђорђевић, Д. (1982): "Планирање израде теста знања", Зборник 2: *Истраживања у педагошког психологији*, Савез друштава психолога Србије, стр. 273-294.
3. Kirkpatrick, D.L. (1994): *Evaluating training programs: The four levels*, San Francisco: Berrett-Koehler Publishers.
4. Krantz, J., Gilmore, T.N. (1991): "Understanding the Dynamics Between Consulting Teams and Client Systems" in: Kets de Vries, Manfred and Associates (eds.) *Organizations on the Couch*, San Francisco: Jossey Bass Publishers.
5. Kurbjuweit, D. (1996): "Die Propheten der Effizienz" in *Die Zeit*, January 1, pp. 9-11.
6. Lieber, R. B. (1996): "Controlling your Consultants" in *Fortune*, Vol. 134, No. 7, October 14.
7. Crager, J., Lemons, D. (2003): *Measuring the Impact of Knowledge Management*, American Productivity and Quality Center.
8. Михаиловић, Б., Параушић, В., Хамовић, В. (2008): *Водич за евалуацију консултантског учинка*, монографија, Институт за економику пољопривреде, Београд.
9. March, J. (1991): "Organizational Consultants and Organizational Research" in *Journal of Applied Communication Research*, Vol. 19, Nos. 1-2, pp. 20-31.
10. Mumford, E. Hendricks, R. (1996): "Business Process Re-Engineering RIP" *People Management*, May.
11. Philips, J. A. (1996): "The Epistemology of Strategic Consulting: Generic

Analytical Activities and Organizational Learning“ in Bertrand Moingeon & Amy Edmondson (eds.) *Organizational Learning and Competitive Advantage*. Sage. London, Thousand Oaks, New Delhi, pp. 202-223.

12. Philips, J. (2000): *The consultant's scorecard: tracking results and bottom-line impact of consulting projects*, McGraw-Hill Companies, Inc.
13. Shapiro, E. (1995): *Fad Surfing in the Boardroom*, Reading, Mass: Addison Wesley.
14. Shapiro, E. (1996): *Interview in manager magazin*, December.

Др Чедомир Авакумовић,
Др Јулија Авакумовић,
Мр Јелена Авакумовић
Факултет за индустријски менаџмент, Крушевац

УНАПРЕЂЕЊЕ ПРОДАЈЕ КАО ДЕО ТЕХНИКЕ МАСОВНИХ КОМУНИКАЦИЈА У МАРКЕТИНГУ

Апстракт

Промотивне активности могу да буду намењене тржишту као целини. Такве активности су познате као технике масовних комуникација. Тих техника има више, а једна од њих је и унапређење продаје. О тој техници биће речи у овом раду.

Кључне речи: *продаја, купци, комуникација, промотивни микс.*

PROMOTIONS AS PART OF MASS COMMUNICATION TECHNOLOGY IN MARKETING

Abstract

Promotional activities may be intended for the market as a whole. Such activities are known as techniques of mass communication. These techniques are numerous, and one of them is sales promotion. About this technique is discussed in this paper.

Key words: *sales, customers, communication, promotional mix.*

Увод

Промовисање производа и услуга је основа маркетинг активности. Промотивне активности могу да буду широке тј. намењене тржишту као целини. Такве активности су познате као технике масовних комуникација. Читав сектор техника које маркетар има на располагању често се назива „промотивним миксом“⁴ и састоји се од седам главних сегмената. [1]

- Пропаганда/оглашавање,
- Унапређење продаје,
- Публицитет,
- Спонзорство,
- Директни маркетинг,
- Интернет маркетинг,
- Лична продаја,
- Остале технике (Изложбе, филмови и др.)

Одлуке о промотивном миксу не би требало доносити изоловано и он треба да буде у складу са одлукама донетим у погледу производа, цене и дистрибуције како би се циљном тржишту представиле користи. Унапређење продаје се односи на давање подстицаја потрошачима или пословним купцима које има за циљ да их стимулише на куповину.

1. Унапређење продаје

Продаја је незаобилазна фаза циклуса репродукције и облик дистрибуције производа, али је њено унапређење истовремено и значајан облик промоције као инструмената маркетинг микса. Кроз процес и акт продаје производи/услуга мењају власника. Продајом производи најчешће по први пут улазе у директан контакт са потрошачима, што код ових изазива различите емоције. Уз то продаја са собом носи низ активности, трансакција и економских, социолошких и психолошких утицаја на потрошаће. Један од важнијих аспеката продаје јесте њена организованост и унапређење. То унапређење продаје мора бити континуалан процес који ће се из периода у период квалитативно и квантитативно подизати на виши ниво. Тиме ће они изазвати задовољство код потрошача након обављене куповине, тако да ће они постати лојални марки и шириће позитивне информације о производу (услуги и испоручиоцу).

Огромне суме новца троше се на унапређење продаје. Пеатти и Пеатти на следећи начин испуњавају пораст унапређења продаје: [2]

- **Повећана импулсивна куповина:** малопродавци реагују на већу импулсивну куповину купаца тако што траже више унапређењ а продај е од про извођача.

- **Унапређење продаје,** почиње да се уважава: услед тога што тржишни лидери користе унапређење продаје, као и због све већег професионализма агенција за унапређење продаје.

- **Растући трошкови пропаганде и пропагандни метеж:** ови фактори негативно утичу на исплативост пропаганде.

- **Скраћивање временских рокова:** привлачност брзог повећања продаје које је резултат унапређења продаје већа је услед већег ривалитета искраћивања животних циклуса производа.

- **Конкурентске активности:** на неким тржиштима, унапређење продаје се тако често користи да су сви конкуренти принуђени да се укључе.

- **Мерљивост:** мерење утицаја који унапређење продаје има на продају лакше је него у случају пропаганде, пошто је ефекат унапређења продаје директнији и, обично, краткорочан. Све већа употреба електронских скенера на месту продаје олакшава мерење.

Ако је за продају потребан „кратак, јак шок”, унапређење продаје може да се искористи за то. У том смислу, унапређење продаје може да се схвати као краткорочно тактичко средство. Дугорочни ефекат на продају може да буде позитиван, неутралан или негативан. Ако је унапређење продаје привукло нове купце којима се допао бренд, поновљена куповина може да доведе до дугорочног позитивног ефекта. [3] Међутим, ако је унапређење продаје (нпр. попуст) учинило да бренд изгуби вредност у очима потрошача, онда ефекат може да буде негативан. [4] Када је унапређење продаје навело потрошаче да купе бренд само због подстицаја који им се даје а без ефекта на основне преференције, дугорочни ефекат може да буде неутралан. [5] као дефиниција унапређења продаје често се користи дефиниција унапређења продаје коју је дало америчко удружење за маркетинг, а гласи: „унапређење продаје обухвата оне маркетинг активности сем личне продаје, економске пропаганде и публициитета, које стимулишу куповину потрошача и ефикасност посредника у продаји. У малопродаји унапређивање продаје обухвата све активности које подстичу људе да купују укључујући личну продају, привредну

пропаганду и публицитет“.

Унапређивање продаје је циљ сваке маркетинг стратегије, јер оно привлачи потрошаче и увећава обим продаје.

1.1. Стратегија унапређења продаје

Стратегија унапређења продаје подразумева:

- Одређивање циљева,
- Доношење одлуке о најпогоднијим техникама и
- Процену ефективности унапређивања продаје.

Сматра се да је стратегија унапређења продаје једна од значајнијих у целом процесу маркетинга. У спровођењу сваког облика стратегије унапређења продаје и коришћењу њених елемената увек треба да постоје дефинисане стратегије за крајњи циљ – информисање, задржавање постојећих и привлачење нових купаца. Унапређење продаје може да има неколико циљева:

- Пораст продаје током кратког периода,
- Подстицање на пробу,
- Повећање учесталости понављања куповине током промотивног периода,
- Подстицање купаца на куповину већег паковања производа,
- Попуст, бесплатни поклони и заједничке промоције и др.

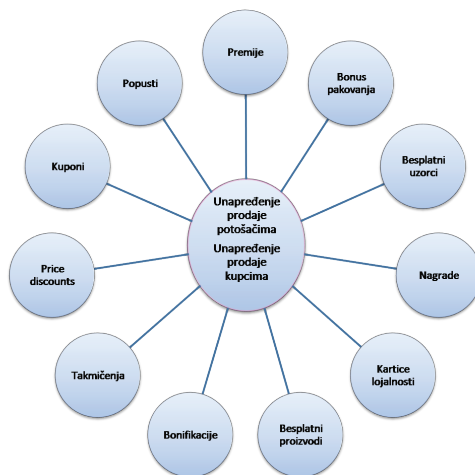
1.1.1. Избор типа унапређења продаје

Постоји широк спектар техника унапређења продаје које маркетер може да користи (видите слику 1). Главне технике унапређења продаје потрошачима су:

- Попуст,
- Бонус паковања,
- Премије, бесплатни узорци,
- Купони,
- Награде и
- Картице лојалности.

Велики део техника унапређења продаје намењен је пословним купцима, укључујући ценовне попусте, бесплатне производе, такмичења и бонификације.

Слика 1. Унапређење продаје потрошачима и пословним купцима



1.1.2. Технике унапређења продаје

Унапређење продаје путем попушта пружа купцу непосредну вредност из тога представља недвосмислен подстицај на куповину. Доказано је да оно стимулише краткорочна повећања продаје. Међутим, смањење цена лако могу да прате конкуренти и ако се оно често примењује може да девалвира имиџ брэнда.

Бонус паковања пружају додатну вредност дајући купцима додатну количину производа по истој цени и често се користе на тржишту пића, слаткиша и детерџената. Унапређење продаје може да има овакав вид: "Ако купите 10, добићете 2 бесплатно". Пошто се цена не снижава, овај вид унапређења продаје носи мањи ризик од девалвирања имиџа Брэнда. Када се два или више производа нуде заједно по промотивној цени, то се назива мултикуповина. Ово се често примењује да би се заштитило тржишно учешће, тако што се купци подстичу да купују један брэнд када се два или више производа истог брэнда, рецимо шампон и регенератор, нуде заједно. Мултикуповине такође могу да доведу до пробе, када се, на пример, једна кафа нуди заједно са узорцима других врста кафе.

Премије се односе на робу која се нуди бесплатно или по ниској цени као подстицај да се купи брэнд; постоје три вида премија: бесплатни поклони (иду уз производ унутар паковања или на паковању), бесплатне поштанске премије и самоликвидирајуће премије, када се од потрошача тражи да плате суму новца којом ће покрити трошкове робе. Главни задатак премија је да подстакну куповину на велико и одрже тржишно учешће. На пример, недељне новине деле бесплатне компакт дискове да би подстакле замену и одржале тржишно учешће.

Бесплатни узорци брэнда могу да се испоручују од врата до врата или раздељују у продавницама и користе се да би подстакли пробу. За нове брэндове или екстензије брэндова, ово је ефективан, мада понекад скуп начин за изазивање пробе. Купони могу да се испоручују од врата до врата, појављују се у часописима, новинама или на паковањима, и користе се за подстицање пробе или поновљене куповине. Они су врло заступљен вид унапређења продаје, премда су обично мање

ефектни од попушта у подизању почетне продаје, пошто не омогућавају никакву тренутну уш-теду и привлаче готово искључиво постојеће купце. Постоје три главна типа награда: такмичења, наградне лутрије и наградне игре. Такмичења захтевају од учесника да покажу одређен степен вештине и знања, и учествовање најчешће зависи макар од куповине. Наградне лутрије не траже никакве вештине ни знање, већ њихов резултат зависи искључиво од среће.

Најзад, велики напредак је у малопродаји донело увођење картица лојалности. Сваки пут када се новац потроши у једном малопродајном објекту, добијају се поени који се могу користити за куповине у тој продавници у будућности. Намера је да се купци привуку да поново посете продавницу. *Картице лојалности* представљају одличан извор информација о купцима, које се могу користити у компанијама директног маркетинга. Картице лојалности веома су популарне у Великој Британији, где преко 90% Ијуди има најмање једну такву картицу, а 78% имају две или више. Картице могу да важе само за једну компанију, као на пример, Тесцо Цлубцард или издавање картица може да буде резултат заједничког улагања неколико компанија, а пример за то је картица Нецтар, која важи за компаније као што су Дебенхамс, Саинсбурју'с, БП, Барцлауцард и Водафоне, и коју користи преко 11 милиона купаца. Слично томе, Интернет малопродавци користе картице као што је МуПоинтс, које награђују купце за читање имејлова, посећивање сајтова и обављање куповине. Улога картица лојалности у задржавању потрошача предмет је велике пажње пошто је познато да задржавање потрошача има директан утицај на профитабилност. Истраживање које је спровео ПрицеватерхоусеЦооперс показало је да повећање од 2% у задржавању потрошача има исти утицај на профит као и смањење фиксних трошкова за 10%. [5] Програми за задржавање потрошача имају за циљ максимизацију доживотне вредности купца за компанију. На пример, авио-компаније анализом својих база података могу да идентификују своје најбоље купце (често су то пословни путници) и награде их за лојалност. Сакупљањем и анализирањем података авио-компаније идентификују и профилишу своје редовне путнике, уче како да на најбољи начин развију однос са њима, и покушавају да привуку нове путнике са сличним профилима.

Упркос њиховом напретку, системи издавања картица лојалности изазвали су доста критике. Такви системи могу просто да повисе трошкове пословања а, уколико конкуренти узврате сличним понудама, крајњи исход може да буде ништа више од безначајне тактичке предности. На пример, компанија Схелл је наводно потрошила 20 милиона фунти само на хардвер и софтвер за лансирање своје картице Смарт Цард, која омогућава возачима да сакупљају поене када купују бензин. Друга критика је да све већи број картица лојалности учи потрошаче да буду нелојални. Испитивање које је спровео МОРИ (www.mori.co.uk) показало је да је 25% власника картице лојалности спремно да пређе на конкурентске картице ако они нуде веће користи. Потрошачи не само да не виде картице лојалности као разлог да остану верни једном малопродавцу, већ могу да их користе као критеријум за замену малопродаваца.

Закључак

Унапређење продаје је моћна техника за краткорочно повећавање продаје или за подстицање пробе. Подстицаји доводе до брзог пораста продаје. Ефекти су понекад само краткорочни. Прекомерна употреба неких подстицаја (на пример попуста) може да нашкоди имиџу бренда.

Унапређивање продаје треба да буде континуалан процес који ће је из периода у период квалитативно и квантитативно подизати на виши ниво. Тиме ће оно изазвати задовољство и сатисфакцију код потрошача након обављене куповине, тако да ће они постати лојални марки и шириће позитивне информације о производу и произвођачу.

Литература

1. David Jobber i John Fahu., „Основи маркетинга“, DATA status, Beograd, 2006.
2. Peattie K. i Peattie S. „Sales promotion:Playing to win?“, Journal of management, 9, 1998.
3. Rotchild M.L. i Gaidis W.C. „Behavioural learning theory:Its relevance to marketing and promotions, Journal of marketing, spring, 2008.
4. Brown R.G. „Sales respons to promotions and advertasing“, Journal of advertasing research,4, 1998.
5. Murphy C., „The art of satisfaction“, Financial times, April 2006.

СТРАТЕГИЈА КАО ИНСТРУМЕНТ УПРАВЉАЊА РАЗВОЈЕМ УСЛУЖНОГ СЕКТОРА

Апстракт

Промене које су се одиграле у области економије и технологије последњих деценија, актуелизовале су значај и улогу сектора услуга. Услужни сектор је постао кључ новог развоја, па на његовом подстицању и либерализацији, али и регулацији и заштити, све водеће земље света заснивају своје нове концепције развоја. Данас се у сектору услуга, како у националним оквирима тако и на глобалном плану, одвијају најдинамичнија кретања и догађа највише промена. Развој и значење услужног сектора узрокује бројне позитивне појаве попут повећања запослености, раста међународне размене, технолошких и економских промена и сл.

Кључне речи: *услуге, економски развој, стратегија, запошљавање, извоз.*

STRATEGY DEVELOPMENT AS A MANAGEMENT TOOL IN SERVICES SECTOR

Abstract

The changes that have taken place in the field of economy and technology in recent decades, actualized the importance and role of the services sector. Services sector has become a key of new development, and on his encouragement and liberalization, regulation and protection, all the leading countries in the world based on its new concept of development. Today in the services sector, as a national and global, dynamic developments taking place and happens most changes. The development and meaning of the services sector, causing a number of positive phenomena such as increased employment, growth of international trade, technological and economic changes.

Key words: *services, economic development, strategy development, employment, exports.*

Увод

Структурне промене и тенденције повећања улоге услужних делатности присутне су у глобалним размерама. Развојни ток почетком XXI. века окарактерисан је са неколико основних трендова као што су: осетно успоравање раста примарног и секундарног сектора; опадање продуктивности рада у материјалној производњи, интензивни процеси аутоматизације и концентрације масовне производње на глобалном нивоу, промена структуре светске трговине повећавањем учешће

промета услуга на рачун смањења промета роба. Научно-технолошка револуција јача међународну поделу рада и све већу међузависност појединих земаља, што условљава да светска трговина као и међународно кретање капитала; радна снага односно услужни сектор постану све важнији фактори привредног развоја.

Стратегија развоја услужног сектора, само је једна од стратегија које се израђују да би се управљало целокупним друштвеним системом. Циљеви стратегије развоја услужног сектора у функцији су остваривања циљева укупног развоја. Због те чињенице, да би стратегија развоја услужног сектора остварила управљачке функције, она треба да обухвати и дефинише однос према циљевима и акцијама других, нарочито према стратегији привредног и укупног друштвеног развоја.

1. Односи између циљева стратегија развоја услужног сектора и националног развоја.

Стратегија развоја услужног сектора је усмеравајући документ, како за економске субјекте тако и за политику развоја. Она упућује на подручја према којима развојна политика треба да развије инструменте и деловања који ће усмерити понашање и развој у складу са стратегијским циљевима. Не постоји ни једно подручје привредног и уопште друштвеног живота чији се развој директно или посредно не може довести у везу с развојем услужног сектора. Та чињеница поставља и посебне захтеве пред процес истраживања и поступак дефинисања националне стратегије развоја услужног сектора¹.

Стратегијски циљеви развоја услужног сектора који имају оперативни значај, односе се према општим националним циљевима у складу с њиховим доприносом остваривању општих циљева. Општи развојни циљеви служе као референтне величине према којима оперативни стратегијски циљеви развоја услужног сектора имају одређени међуоднос који одговара на питање како и колико услужни сектор доприноси остваривању циљева који су битни за развој националне привреде.

Циљеви који у стратегији развоја услужног сектора имају општи значај, постављају основна начела и оквир у којем ће се усмеравати развој услужног сектора. У стратегији развоја услужног сектора циљеви националних стратегија привредног и друштвеног развоја послужиће као референтне величине према којима ће се вредновати остваривање општих и оперативних стратегијских циљева развоја услужног сектора.

2. Стратегијски циљеви и економске категорије

Стратегија развоја услужног сектора поставља циљеве и предузима акције које су усмерене на мењање појединих економских категорија. То су

¹ Милачић, Д.,: *Стратегија развоја урбаног туризма у Србији*, Факултет за трговину и банкарство, Београд, 2007.

макроекономске категорије као што су; а) производња, б) инвестиције, ц) лична потрошња и њена структура, д) платни биланс, е) запосленост ф) међусекторски односи итд. Тиме се мењају не само економске категорије већ и односи и везе међу економским категоријама, а поједини привредни сектори мењају и свој удео у економским категоријама.

Економске категорије, у општој функцији раста фигурирају као варијабле које утичу на укупан развој. Њихове промене, које настају предузимањем стратегијских акција, указују на промену степена развоја услужног сектора и односа међу економским категоријама. Другим речима, потребно је истражити утицаје стратегије развоја услужног сектора на промене у структури инвестиција, што изазива промене у расту дохотка, извоза итд.

Познавање ових путања и односа економских категорија, претпоставка је рационалног избора циљева и акција, али и инструмената који се дефинишу стратегијом развоја услужног сектора².

3. Односи економских категорија и инструмената деловања

Стратегија развоја услужног сектора не разрађује инструменте развојне политике, већ истражује односе појединих инструмената и економских категорија. Познавање тих односа претпоставка је ефикасне употребе инструмената које користи развојна политика да би деловала на развојни процес.

Акције које предузимају носиоци развојне политике према економским субјектима, оперативно се изводе инструментима или мерама економске политике. Зато је у стратегији развоја услужног сектора потребно дефинисати односе између бројних инструмената, односно њихових параметара, и економских категорија. Тај се однос заправо дефинише и остварује путем деловања на понашање економских субјеката, који пословањем генеришу одговарајуће економске категорије.

Дефинисање односа на релацији инструмент или мера - економска категорија, у стратегији развоја услужног сектора може се посматрати на неколико нивоа. Пре свега потребно је анализирати и оценити деловање постојећих инструмената, који су у пракси показали начин деловања на понашање субјеката услужног сектора.

Инструменти или мере делују на понашање субјеката путем параметара, који су квантитативна веза или однос између (варијабле) економске категорије и инструмента. Промене на варијаблама или економским категоријама, у функционалној су вези с параметром, а њихове промене директан су показатељ остваривања стратегијских циљева. Везе и односе између економских категорија и инструмената, у стратегији развоја услужног сектора треба дефинисати обзиром на реални допринос циљевима развоја.

Инструменти деловања разликују се по начину деловања на економске категорије. То је и разлог што се стратегија бави инструментима деловања. Наиме, задатак је стратегије као управљачког инструмента, да пронађе најефикасније

² Godfrey, K., Clarke, J.,: *The Tourism Development Handbook: A Practical Approach to Planning and Marketing*. London, New York: Cassell, 2000.

путеве, али и средства до жељеног циља. То имплицира не само дефинисање акција већ и начина деловања, тј. инструмената који ће покренути акције. Другим речима, развојна политика користи мноштво различитих инструмената, а стратегијом се одређује који од појединих врста инструмената могу најбоље подстицати акције којима се ефикасно остварују стратегијски циљеви.

4. Значај и улога услужног сектора у међународној размени

У глобалним трансформационим процесима услужни сектор заузима значајно место као једно од најпропулзивнијих економских подручја. Због растуће важности услуга, на иницијативу Уједињених нација, израђена је методологија статистичког праћења међународне трговине услугама под називом *Manual on Statistics of International Trade in Services*. Подстицај изради овог приручника дала је Светска трговинска организација (*World Trade Organization*), која је 1995. године објавила правила понашања земаља у међународној размени услуга, позната под називом GATS (*General Agreement on Trade in Services*).

Према међународним стандардима ГАТС, пружање услуга може се остварити на четири начина³:

1. Услуга у иностранство (*Cross Border Supply*) - у овом случају потрошач остаје у својој домицилној земљи, док услуга прелази из једне земље у другу.

2. Потрошња у иностранству (*Consumption Abroad*) - у овом случају потрошач одлази у нерезидентну земљу, где конзумира услугу. Пример су туристичке услуге, здравствене услуге странцима, учење страних језика, поправак бродова у страним лукама;

3. Комерцијална присутност (*Commercial Presence*) - пружање услуге у страном земљи посредством страног предузећа регистрованога у тој земљи;

4. Присутност физичке особе (*Presence of Natural Person*) - пружање услуге у страном земљи посредством стране физичке особе у тој земљи.

Праћење и анализирање међународне размене услуга слабије је развијено у односу на међународну размену роба, како због сложености обухвата услужних делатности, тако и због заостајања у примени методолошких алата за праћење услужних делатности. Статистичко праћење и исказивање података о међународним услугама засновано на заједничким стандардима, треба бити циљ сваке националне економије, а препорука је Уједињених нација да се примењују следећи поступци и методе⁴.

- праћење платног биланса према методологији објављеној у петом издању Приручника о платном билансу (*Balance of Payments Manual*);

- израдити и пратити проширену платни биланс праћења услуга (*Extended Balance of Payments for Services*) и то првенствено за услужне делатности које су значајне за поједину земљу;

- пратити статистику инвестирања у иностранство (*Foreign Direct Investment Statistics*);

³ GATS, *General Agreement on Trade in Services*, WTO, 1995, str.35.

⁴ United Nations, *Manual on Statistics of International Trade in Services*, 2001, str.18

- увести Статистику међународне размене мултинационалних компанија (*Foreign Affiliate Trade Statistics, FATS*) и пратити основне варијабле: продаја, *output*, запосленост, додатна вредност, извоз и увоз роба и услуга, број предузећа;
- упоређивати податке о међународној размени услуга између партнерских земаља;
- разврстати податке о међународној размени услуга према наведена четири облика услуга.

Иако је међународна робна размена за око четири пута већа, изражено у апсолутним показатељима, у односу на размену услуга, крајем двадесетог века нагласак међународних организација усмерен је управо на изучавање и праћење услужног сектора. Примарни допринос услужног сектора усмерен је на уравнотежење међународне размене, будући да велики број земља са израженим робним дефицитом, користи позитиван салдо биланса услуга за уравнотежење текућег биланса. Док је у раздобљу између 1990-2001. године робни извоз растао по годишњој стопи од 5,5%, раст комерцијалних услуга је износио 4,9% годишње. Регионална дистрибуција значаја комерцијалних услуга врло је налик регионалној дистрибуцији робне размене. На првом месту је подручје Западне Европе где се остварује око 45% светског извоза и увоза комерцијалних услуга. Следе тржишта Северне Америке и Азије са уделом од око 20%. Азија је већи увозник (око 25%) него извозник комерцијалних услуга (око 21%). С друге стране Северна Америка је већи извозник (око 22%) него увозник комерцијалних услуга (око 17%)⁵.

За постизање конкурентности на међународном тржишту услуга значајни чиниоци су географски положај земље, као и величина и структура домаће потражње. Малим земљама пружа се могућност унапређења конкурентности како у “класичним” услугама, као што су туризам и саобраћај а још више у читавом низу производних услуга, које прате производњу и продају тзв. нестандартних, односно диференцираних производа и услуга. Може се поставити теза о релативно већем значењу услуга за мале земље него што је то случај у великим земљама, без обзира на достигнути степен развоја.

Табела бр. 1. Међународна размена услуга*

Година	СВЕТ			ЕУ		
	Увоз	Извоз	Биланс	Увоз	Извоз	Биланс
1993	995627	1014520	-18895	440966	427180	13786
1994	1080370	1084590	-4226	473528	461105	12423
1995	1227350	1244280	-16930	523871	516514	7357
1996	1309860	1318060	-8201	554736	540254	14483
1997	1357870	1355560	2309	560052	537875	22176
1998	1372030	1373280	-1249	575141	561236	13905
1999	1382500	1397900	-15401	590655	579092	11563
2000	1395000	1399540	-4540	601023	589133	11890

*Извор: Statistics on International Trade in Services, 2001, 51 стр.

⁵ WTO, *Statistics on International Trade in Services*, 2001, 51 стр.

6. Улога услужног сектора у стварању друштвеног производа

У стварању друштвеног производа учествују три основна привредна сектора: пољопривреда (примарни сектор), индустрија (секундарни сектор) и услуге (терцијарни сектор). Учешће тих сектора у стварању бруто националног производа (БНП), као и односи између њих, важан су индикатор достигнутог нивоа економске развијености.

Крајем двадесетог века се повећава значај и улога услужних делатности у развијеним, али и у земљама у развоју. Све чешће се наводи да је савремено друштво захватило процес доминације услуга, појављују се термини “услужна економија“ и „услужно друштво“. Растући значај услужних делатности евидентан је код повећања учешћа у стварању друштвеног производа. У следећој табели приказана је тенденција кретања учешћа услужног сектора у друштвеном производу једног броја земаља различитог нивоа економске развијености. Подаци о услужним делатностима нису у потпуности поуздани што треба имати у виду када се користе различити извори.

Табела бр. 2. Учешће услужног сектора у друштвеном производу (у %)*

ЗЕМЉА	1987	1997
САД	68,3	71,4
Канада	66,8	71,6
Француска	66,9	71,5
Шпанија	59,3	70,9
Немачка	64,0	69,9
Италија	61,9	66,9
Аустралија	64,9	70,6
Јапан	56,8	60,2

*Извор података: STI, “The Service Economy“, OECD, 2000.

На основу података из табеле можемо констатовати да је у развијеним земљама учешће услужних делатности у друштвеном производу веће од две трећине и да је евидентна тенденција раста. Раст учешћа услужног сектора у друштвеном производу бележе и земље у развоју. Све то потврђује тезу да савремено друштво карактерише доминантна позиција услужних делатности. У глобалним размерама одвија се процес концентрације капитала у компаније из услужног сектора. Од двадесет светских компанија које остварују највећи приход половина (њих 9) је из сектора услуга.

Табела бр. 3. Економска структура БДП*

СЕКТОР	Учешће у % од БДП
Пољопривреда	4,0
Индустрија	32,0
Услуге	64,0
Укупно	100,0

*Извор: Central Intelligence Agency, *World, The World Factbook*

Стварању светског бруто производа највише доприноси сектор услуга. Појава и развој услужног сектора често се везује за обезбеђење нових радних места као и за апсорбовање радне снаге из пољопривреде, рударства и индустрије. На пример, у САД је за протекле две деценије у услужним делатностима створено више од 45 милиона нових радних места. Тако да овај сектор учествује у БДП са скоро 74% и запошљава око 79 милиона радника⁶.

Тренд повећања учешћа услужног сектора наставиће се и у наредном периоду, али је реално очекивати да ће интензитет бити различит у развијеним и земљама које су мање развијене/неразвијене.. Земље у развоју настојаће да максимизирају своје диференцијалне предности и да поред пољопривредне и индустријске производње остваре и убрзан развој услуга. Генерално може се предвидети умерени раст, па и стагнација учешћа услужних делатности у високо развијеним земљама, са једне стране и динамичан раст услуга у земљама у развоју, са друге стране. Раст учешћа услужног сектора у економијама неразвијених земаља биће веома различит.

Очекиване разлике у развоју услуга произилазе из специфичности услужног сектора, односно специфичности генерисања вредности у услугама. Услуге захтевају мања улагања и ангажују више људског ресурса па су погодније за динамичнији локални економски развој. Искуства земаља у транзицији показују да у локалном економском развоју динамичнији раст имају услуге⁷.

7. Улога услужног сектора у запошљавању становништва

Услужни сектор данас запошљава више од 60% активног становништва, што има велики утицај на смањење незапослености која представља глобални проблем који је присутан како у неразвијеним, тако и у развијеним земљама. Највише је наглашен у земљама које су у процесу транзиције. Према подацима OECD-а, у 2002. години у услужном сектору је било запослено око 70% од укупно запослених у земљама OECD-а, највише око 75% у Канади, Новом Зеланду, Великој Британији и САД-у. Релативно низак број испод 60%, у Пољској, Словачкој, Португалу, Кореји, Мађарској, Грчкој и Аустрији⁸.

Табела бр. 4. Процент запослених у услужном сектору*

Земља	1965	1975	1985	1995	2005
САД	59.5	66.4	70.0	74.1	78.6
Велика Британија	51.3	58.3	64.1	71.4	77.0

⁶ Central Intelligence Agency, *World*, The World Factbook

⁷ Mlačić D., Karić, D.: „Re-Engineering of Business Processes in Service Organizations on International Market“ *1st International Conference "Law, economy and management in Modern Ambience" LEMIMA 2009*, Proceedings, Volume 3, Soko Banja, 2009.

⁸ STI, "The Service Economy", OECD, 2005.

Холандија	52.5	60.9	68.3	73.4	76.5
Канада	57.8	65.8	70.6	74.8	76.0
Аустралија	54.6	61.5	68.4	73.1	75.8
Француска	43.9	51.9	61.4	70.0	74.8
Јапан	44.8	52.0	57.0	61.4	68.6
Немачка	41.8	n/a	51.6	60.8	68.5
Италија	36.5	44.0	55.3	62.2	65.5

*Извор података: STI, "The Service Economy", OECD, 2005.

Место и улогу услужних делатности у запошљавању одређују начин и интензитет развоја, са једне стране и карактер услуга, са друге стране. Када је привреда (економија) у експанзији, што је карактеристика у току индустријализације, тада секундарни и услужни сектор перманентно стварају нова радна места. Ти процеси условљени су већим бројем чинилаца а пре свега од заступљености техничког прогреса и ефикасности којом се остварује опште друштвена продуктивност рада. Друга карактеристика услуга јесте да су оне радно интензивне. Наведени фактори повећавају улогу услужних делатности у процесу запошљавања⁹.

8. Услужни сектор у Србији

Све анализе показују да у Србији расте учешће услуга у друштвеном производу, запошљавању и извозу. Реално је очекивати да ће у процесу транзиције, услужни сектор у Србији имати динамичнији развој у поређењу са пољопривредом и индустријом. Услуге захтевају мања улагања, ангажују више људских ресурса и погодније су за динамичнији локални економски развој. Услуге могу значајно да допринесу бржем привредном опоравку, јер су, поред осталог, радно интензивне делатности које захтевају мање инвестиција што је значајно у условима недостатка капитала и високе незапослености.

У периоду после 2000. године, у Србији долази до успостављање макроекономске стабилности и одрживог и стабилног економског развоја. Створени су повољнији услови за раст и развој услужног сектора уз висок раст бруто домаћег производа (БДП) по просечној стопи од 5,58% годишње. Посматрано по секторима и делатностима основни извори реалног раста бруто друштвеног производа били су пољопривреда и услуге. Услужни сектор се споро опоравља од вишегодишњег заостајања, па су ниска продуктивност и мали обим индустријске производње кочнице за развој појединих услужних делатности па и привреде у целини¹⁰.

⁹ Милачић Д., Карић, Д.: „Значај и улога услужног сектора у међународној економији“ *XVI научни скуп Технологија, култура и развој*, Зборник радова, Палић 2009.

¹⁰ Костић, Д.: *Улога услужног сектора у економском развоју Србије*, Институт економских наука, Београд, 2006.

Табела бр. 7. Друштвени производ у Србији по секторима (у%)*

Сектор	1970	1980	1990	2001	2002	2003	2004
Примарни	24,95	17,96	16,32	27,53	21,43	19,17	20,32
Секундарни	48,21	49,00	50,22	39,74	43,84	41,36	39,78
Терцијарни	26,84	33,04	33,46	32,73	36,91	39,47	39,90

*Извор података: Статистички годишњаци Србије, РЗС, Београд

Искуства развијених и земаља у транзицији упућују на услужне делатности као носиоца будућег запошљавања у Србији. Процеси транзиције су имали за последицу смањење броја запослених. Укупно на нивоу Републике Србије број запослених у 2006. години износио је 1.471.750. а у 2008. год. 1.428.457. лица¹¹.

Табела бр. 6. Број запослених по делатностима*

	2006	2007	2008
ПОСЛОВНЕ УСЛУГЕ	399 843	396 207	406 231
ТРГОВИНА НА ВЕЛИКО И МАЛО	197 808	196 216	199 495
ХОТЕЛИ И РЕСТОРАНИ	24 736	24 290	23 644
САОБРАЋАЈ СКЛАДИШТЕЊЕ И ВЕЗЕ	110 161	109 066	108 431
ПОСЛОВИ С НЕКРЕТНИНАМА	67 139	66 636	74 662
УКУПНО УСЛУГЕ	833 547	834 558	856 904
УКУПНО СВИ СЕКТОРИ ЕКОНОМИЈЕ	1 471 750	1 432 851	1 428 457

*Извор: Републички завод за статистику Србије

Закључак

У условима тржишног регулисања развојних процеса, стратегија се првенствено израђује да би се актерима развоја, пре свега предузећима и држави, указало на могућности и законитости развојних процеса у датим условима, односно међународном и домаћем окружењу. То значи да је стратегија развоја уједно стручна и научна подлога која усмерава понашања економских субјеката, државних и других институција, али не одређује њихове приоритете у развоју, на начин како се то ради у државно планској привреди.

Сазнања о развојним могућностима које се синтетишу у стратегији, итичу на избор актера. То доприноси избору акција које омогућавају оптимално остваривање циљева, у условима који допуштају да се сваки циљ може постићи различитим акцијама. При томе, критеријум избора произлази из концепције развоја.

Развојем привреде и друштва долази до експанзије услужног сектора, тако да је он постао доминантна снага у развијеним земљама Економија услуга, као што

¹¹ Статистичка апликација за праћење кретања у сектору услуга, Министарство трговине и услуга Републике Србије, Београд, 2009.

је то доказано, не само што повећава квалитет живота човека, него се, с обзиром на високу радну интензивност, радно способном становништву обезбеђује ново запошљавање. У том смислу, друштвена заједница и економија, која не обезбеђује раст и развој услужне економије, није у могућности да оствари високе стопе привредног раста и да запошљава све већи број радно способног становништва, а то значи да није у стању да обезбеди просперитет целокупном становништву.

Услуге могу значајно да допринесу бржем привредном опоравку јер су, поред осталог, радно интензивне делатности које захтевају мање инвестиција што је значајно у условима недостатка капитала и високе незапослености. Модеран и добро организован систем пружања разноврсних услуга представља битну детерминанту укупног економског просперитета и неопходан услов укључивања привреде у савремене светске токове.

Литература

1. Godfrey, K., Clarcke, J.,: The Tourism Development Handbook: A Practical Approach to Planning and Marketing. London, New York: Cassell, 2000.
2. Костић, Д., : Улога услужног сектора у економском развоју Србије, Институт економских наука, Београд, 2006.
3. Милачић, Д.,; Стратегија развоја урбаног туризма у Србији, Факултет за трговину и банкарство, Београд, 2007.
4. Milačić D., Karić, D.,: „Re-Engineering of Business Processes in Service Organizations on International Market“ 1st International Conference “Law, economy and management in Modern Ambience” LEMIMA 2009, Proceedings, Volume 3, Soko Banja, 2009.
5. Милачић Д., Карић, Д.,: „Значај и улога услужног сектора у међународној економији“ XVI научни скуп Технологија, култура и развој, Зборник радова, Палић 2009.
6. Central Intelligence Agency, World, The World Factbook,
7. Статистичка апликација за праћење кретања у сектору услуга, Министарство трговине и услуга Републике Србије, Београд, 2009.
8. STI, “The Service Economy“, OECD, 2005.
9. GATS, General Agreement on Trade in Services, WTO, 1995, str.35.
10. United Nations, Manual on Statistics of International Trade in Services, 2001, стр.18
11. WTO, Statistics on International Trade in Services, 2001, 51 стр.

ТРОШКОВНИ АСПЕКТИ ПОНАШАЊА ПРОИЗВОЂАЧА У ФУНКЦИЈИ МАКСИМИЗИРАЊА ПРОФИТА

Апстракт

У раду се потенцира трошковни аспект у понашању производјача, као основе рационалног избора и одлучивања у његовом наступу на тржишту. Наиме, и поред тога што наслов довољно упућује на његову садржину, ваља истаћи да је трошковни аспект полазиште опстанка производјача у измењеним начинима производње и савременом начину привређивања. То и у условима дигиталне економије, чини разумљивим чврсту међузависност остварених трошкова производње и максимизирања коначног резултата пословања производјача.

Кључне речи: Произвођач, трошкови, обим производње, профит.

COST ASPECTS OF BEHAVIOR AS A FUNCTION OF PRODUCER PROFIT MAXIMIZATION

Abstract

This paper emphasizes cost aspect in the behavior of producers, as a basis for rational choice and decision in his appearance on the market. In fact, even though the title points to its subject, it should be noted that the cost aspect of survival starting point producers in the changed production methods and modern way of doing business. That in terms of digital economy, it seems understandable strong interdependence realized production costs and maximize the final results of the manufacturers.

Keywords: Producer, costs, production volume, profit.

Увод

С обзиром да стварају понуду, јасно је отуда да производјачи представљају део тржишног механизма. Њихово понашање као носилаца понуде усмерено је на решавање кључних проблема који се односе на тежњу да се током продукционог процеса минимизирају трошкови с једне и максимизира профит с друге стране. При реализацији своје мисије на тржишту, у крајњем, увек је главни циљ производјача максимизирање профита. Уколико производјач жели да оствари главни циљ, он мора да оствари максималан укупан приход и минималан укупан расход, уз истовремено остварење минималних трошкова за сваку јединицу производа.

Произвођачи у крајњем производе оно што потрошачи траже, не зато што их воле, већ зато што хоће да зараде. Захваљујући томе што их води жеља за профитом, производјачи угађају купцима/ потрошачима. Ако много производјача

крене да прави исти производ, то ће бити добро за купце јер ће цене пасти. А ако понуда буде већа од тражње, неки производи ће остати непродати и продавци (произвођачи) ће имати штету због тога. Зато ће у наредном кораку смањити производњу тог, а повећати производњу неког другог производа.

У датом контексту економска ефикасност производјача директно утиче на висину трошкова. Рационализација у производњи коју намеће све снажнија глобална конкуренција и даље је кључна у снижавању тошкова. Производјач увек тежи оптимуму у свом пословању, а функција његовог циља је величина (профит) коју треба да максимизира.

1. Кључна питања везана за одређене трошкове производње и максимизирања профита

Произвођачи све своје одлуке у вези са наступом на тржишту доносе на бази опортунитентних (економских) трошкова. То значи да за анализу трошкова оптималне продукције - наступа на тржиште, користе различите приступе. Један од модалитета се односи на аспект понашања трошкова при промени обима производње (фиксни и варијабилни трошкови), док се други приступ односи на начине квантификавања и исказивања висине трошкова (укупни и просечни трошкови). Без обзира на приступ који производјачи одаберу, као по дефиницији он подразумева рационалан избор у одлучивању. Трошкови који се везују за први приступ (инпути, ресурси) у укупном износу директно зависе од обима произведених јединица неког (конкретног) производа. Било које повећање обима производње значи веће укупне варијабилне трошкове, док фиксни трошкови до одређеног повећања обима производње у укупном износу не зависе директно од обима произведених јединица. Обим производње може да се повећа до одређеног нивоа, а да се они истовремено не повећавају. [1. стр. 179-183]

За потребе овог рада базични атрибути поменутих трошкова сагледани су на основу приказа једног примера (табела бр. 1.). Полазиште је да је конкретно предузеће направило полугодишњи план обима продукције. Полазна је претпоставка да је производјач осигурао све што је неопходно за реализацију пројектованог обима производње. Он поседује производни објекат, а његово руководство обезбедило је три машине, потребне сировине, енергију и запослило одговарајућу радну снагу. У програмираном периоду предузеће остварује план и констатује да се увећала тражња за његовим производима. Због тога планира да повећа обим производње у наредном планском интервалу. То подразумева додатно ангажовање нове радне снаге и обезбедјење додатне сировине и енергије. На приказаном примеру се види јасна разлика између наведених трошкова. У другом (идентичном) производном периоду варијабилни трошкови су додатни трошкови за новозапослену радну снагу, нове количине сировине и енергије, јер су настали као директна последица повећања обима продукције у датом периоду. Фиксни трошкови су остали исти и поред повећања обима производње.

Уколико би предузеће у следећем планском циклусу даље повећавало производњу, оно би морало да гради нови објекат и купује нову опрему. Нормално, морало би да запосли још радника и набави додатне сировине и енергију. То значи да су трошкови објеката и опреме фиксни у одређеном року и за одређени обим производње. Када се повећа дати обим производње и они се умножавају.

Значи, како се трошкови мењају са обимом производње разликују се и посматрани трошкови. При томе, од великог је значаја питање рока посматрања

код сагледавања трошкова са којима се суочавају производјачи. На кратак рок један или више фактора производње не могу се тек тако мењати и представљају ендogene величине. На дуги рок сви фактори су варијабилни.[5. стр. 79] Да би се одговорило потреби рационалног избора - адекватног понашања производјача у пословном одлучивању, неопходно је оптимизовати трошкове продукције.

2. Оптимизација производних трошкова

Класификација трошкова производње која произилази из наведеног примера, показана у табели бр. 1, у колонама два, три и четири представља износе укупних (претпостављених) трошкова. У колони два су износи укупних фиксних трошкова (УФТ). Уочљиво је да су фиксни трошкови исти (3.000 новчаних јединица) на свим нивоима обима производње, чак иако је обим производње једнак нули. Укупни варијабилни трошкови (УВТ) дати у трећој колони расту са порастом обима производње. У четвртој колони налазе се износи укупних трошкова производње (УТ - укупних фиксних и укупних варијабилних трошкова) за сваки ниво обима продукције.

Произведене јединице Q	Укупни фиксни трошкови уфт	Укупни варијабилни трошкови увт	Укупни трошкови ут	Маргинални трошкови мт	Просечни варијабилни трошкови пвт	Просечни фиксни трошкови пфт	Просечни укупни трошкови пут
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
0	3.000	0	3.000				
500	3.000	1.500	4.500	1.50	1.50	3.00	4.50
1.000	3.000	2.500	5.500	1.00	1.25	1.50	2.75
1.500	3.000	3.000	6.000	0.50	1.00	1.00	2.00
2.000	3.000	4.500	7.500	1.50	1.125	0.75	1.875
2.500	3.000	6.250	9.250	1.75	1.25	0.60	1.85
3.000	3.000	8.250	11.250	2.00	1.375	0.50	1.875
3.500	3.000	10.500	13.500	2.25	1.50	0.425	1.925
4.000	3.000	13.000	16.000	2.50	1.625	0.375	2.00
4.500	3.000	16.875	19.875	3.875	1.875	0.335	2.21

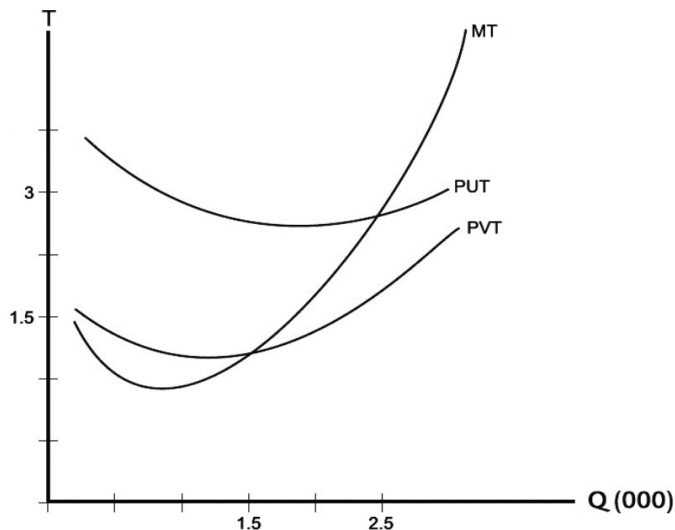
Табела бр. 1. Класификација производних трошкова

Наведени трошкови анализирани производње у овом примеру, исказани су на бази истог (унапред утврђеног) временског раздобља - једне седмице. То значи да сваки обим производње и њему одговарајући укупни фиксни трошкови, укупни варијабилни трошкови, укупни трошкови, маргинални трошкови, просечни варијабилни трошкови, просечни фиксни трошкови и просечни укупни трошкови, односе се на раздобље од једне недеље. Свака наредна седмица има нов обим и нове, све претходно побројане трошкове. У колонама шест, седам и осам налазе се различити просечни трошкови производње, просечни варијабилни трошкови (ПВТ), просечни фиксни трошкови (ПФТ) и просечни укупни трошкови (ПУТ). У ствари, треба рећи да су просечни трошкови дати по јединици производа и квантификовани односом укупних трошкова и броја произведених јединица (Q). Истовремено, просечни укупни трошкови представљају збир просечних варијабилних и просечних фиксних трошкова.

Анализа оптимизације трошкова захтева разматрање односа промена укупних трошкова и промена обима производње (Q). Реч је о маргиналним трошковима (MT) по јединици производа, који настају са сваком додатном јединицом производа и показани су у колони пет. На пример, ако се обим производње (OQ) повећа са 2.500 на 3.000 јединица, висина маргиналног трошка може се исказати по следећем: $MT = 2.000 : 500 = 4$; при чему је $OQ = 3.000 - 2.500 = 500$, а $OYT = 11.250 - 9.250 = 2.000$.

Произилази да при повећању обима производње за 500 производних јединица (OQ) (са 2.500 на 3.000), укупни трошкови (OYЦ) ће се, захваљујући искључиво повећању укупних варијабилних трошкова (OYBT) за 2.000 новчаних јединица (8.250 6.250), повећати такође за 2.000 новчаних јединица (11.250 9.250), што по јединици производа износи 4 новчане јединице маргиналних трошкова

Даље се може закључити, да би се остварило повећање обима производње за 500 производних јединица неопходно је уложити 2000 новчаних јединица за покривање нових варијабилних трошкова. То значи да свака додатна јединица производа која припада повећаном обиму производње од 500 производних јединица, носи са собом маргиналне трошкове у износу од 4 новчане јединице по јединици производа.



Слика бр. 1: Крива трошкова производње

Повећање обима производње утиче на опадање фиксних трошкова по јединици производа ($3000 : 500 = 6$, $3000 : 1000 = 3$, $3000 : 1500 = 2$, даље, 1,2, 1, 0,85, 0,75, 0,67), док просечни укупни трошкови опадају до обима производње од 2500 јединица производа, када износе 1,85 по једној јединици производа. Наведени трошкови опадају због опадања фиксних трошкова по јединици производа и опадања просечних варијабилних трошкова.

До нивоа обима производње од 1500 опадају просечни варијабилни трошкови и износе 1,00, а затим почињу да расту са порастом обима производње. Повећање обима производње са 500 на 1000, проузроковало је повећање укупних варијабилних са 1.500 на 2.500 хиљада, тј. за 1000. Повећање обима производње

са 1000 на 1500, узроковало је повећање укупних варијабилних са 2500 на 3000 хиљада, тј. за 500, а већ повећање обима са 1500 на 2000, проузроковало је повећање укупних варијабилних са 3000 на 4500, стим да су се и просечни варијабилни аутоматски повећали са 1 на 1,125.

Због већег пада просечних фиксних 1, 0,75 0,6 него што је раст просечних варијабилних 1, 1,125, 1,25. просечни укупни трошкови су и даље у паду 2, 1.875, 1.85. Такође, просечни укупни трошкови од нивоа производње од 2500 стално расту јер брже расту укупни варијабилни, а то значи и просечни варијабилни, него што је пад просечних фиксних трошкова. Исто понашање као и просечни варијабилни трошкови имају и маргинални трошкови с обзиром да укупни трошкови зависе од кретања укупних варијабилних трошкова, од којих зависе и просечни варијабилни. Даље произилази да кретање свих других трошкова (сем укупних фиксних и просечних фиксних) у датом примеру зависи од укупних варијабилних трошкова. Од њих зависи и кретање маргиналних трошкова и просечних укупних трошкова. У датом контексту, оптимизација производних трошкова остварује се када производјач продукује онај обим производње на коме има најниже маргиналне трошкове и најниже укупне трошкове по јединици производа. У ствари, оптимизација производних трошкова је ништа друго до оптимизација укупних варијабилних трошкова. Она зависи од маргиналне продуктивности која произилази из законитости о опадајућим приносима који дефинише међусобни утицај између додатних укупних варијабилних трошкова. Тако, маргинални трошкови у почетку опадају, а после се увећавају. Њихова крива сече криву просечних варијабилних трошкова (ПВТ) и криву просечних укупних трошкова (ПУТ) у њиховим најнижим тачкама.

Даља анализа приказаног примера показује да све док се маргинални трошкови налазе испод просечних укупних трошкова који трошкови морају да опадају јер се због повећања обима производње смањују фиксни трошкови по јединици производа. Свака додатна јединица која је продукована до пресека криве маргиналних трошкова са кривом просечних укупних трошкова, има због повећане маргиналне продуктивности мање маргиналне у односу на просечне укупне трошкове. Просечни укупан трошак мора да расте због деловања закона опадајућих приноса, када маргинални трошкови премаше просечне укупне трошкове. Свака додатна јединица која је произведена после пресека криве маргиналних трошкова са кривом просечних укупних трошкова, због смањене маргиналне продуктивности има веће маргиналне трошкове у односу на просечне укупне трошкове.

Тако, маргинални трошак при обиму производње до 2.500 производних јединица, примера ради, мањи је од просечног укупног трошка. До наведеног обима производње просечни укупни трошкови опадају. Када обим продукције предје 2.500 јединица, маргинални трошак је изнад просечног укупног трошка који такође расту после наведеног обима производње. Произилази да просечни укупни трошкови опадају све док је маргинални трошак испод њиховог просечног нивоа. У тачки пресека маргиналних и просечних укупних трошкова, када је маргинални трошак једнак просечном укупном трошку, просечни укупни трошак нити расте нити опада, па се налази у минимуму. Просечни укупни трошкови се повећавају када је маргинални трошак изнад просечног укупног трошка.

Маргинални трошкови, како је већ истакнуто, прво опадају а потом расту. Дате промене у њиховом понашању зависе од увећања, односно пада маргиналне продуктивности. Ради се, наиме, о међусобном утицају између додатне радне снаге и обима производње у условима када су фиксни трошкови константни. Тако, када се постојећи фиксни трошкови упосле са додатном радном снагом, она ће

до одређеног броја новозапослених имати повећану маргиналну продуктивност. Резултат такве повећане маргиналне продуктивности је повећање обима производње. Медјутим, додатно упослени преко одређеног броја новозапослених ће имати смањену маргиналну продуктивност, чији резултат ће бити све веће опадање приноса тј. све мање повећање обима производње. [2. стр. 69-71] Све мање повећање обима производње је последица чињенице да новозапослени преко критичног броја ради са истим фиксним трошковима. У структури укупних трошкова у релативним односима варијабилни трошкови имају све веће, а фиксни трошкови све мање процентуално учешће. Примера ради, неко предузеће је обезбедило све што је потребно за реализацију планираног обима производње. У предвидјеном раздобљу предузеће остварује план и константује да се повећала тражња за његовим производима. Стога планира да у наредном периоду повећа обим производње, стварајући све предуслове. Додатна радна снага доприноси да се постојећа средства за рад искористе ефективније него у претходном периоду (повећана маргинална продуктивност). По истом основу се у наредном периоду остварује планирано повећање обима производње.

Производјач планира повећање производње и у наредним раздобљима. Следећа додатна радна снага [3. стр. 102] ће још мало боље искористити постојећу опрему, али ће резултат тога бити мање повећање обима производње него код претходне групе ангажованих радника (смањена маргинална продуктивност). У задњем планском раздобљу, последње ангажовани радници неће остварити никакво повећање обима производње јер инсталирани постојећи капацитети то више не дозвољавају. Да би дошло до даљег повећања обима производње неопходно је купити нову опрему. Маргинални трошкови при повећању производње од 0 до 2000 производних јединица, опадају јер се повећање продукције од 0 до 2.000 јединица остварује мањим повећањима додатних количина укупних варијабилних трошкова због повећања маргиналне продуктивности. Истовремено, са мањим повећањима додатних количина укупних варијабилних трошкова, смањују се варијабилни трошкови по јединици производа, због чега и маргинални трошак опада.

Интеракција између додатне радне снаге и обима производње у условима када су фиксни трошкови константни, може се пратити из примера који је изнет у табели бр. 1. Повећање обима производње са 500 на 1000, узроковало је увећање укупних варијабилних трошкова (УВТ) са 1.500 на 2.500 хиљада, значи за 1000. Повећање обима производње са 1000 на 1500, проузроковало је повећање укупних варијабилних (УВТ) са 2500 на 3000 хиљада, значи за 500, док је повећање обима са 1500 на 2000, проузроковало њихово повећање са 3000 на 4500. Дакле, веће варијабилне трошкове тражи свако следеће повећање обима производње, иако износи исто 500.

Медјутим, претпостављено предузеће које је предмет анализе у наведеном примеру, са обимом производње од 3.000 производних јединица и више, пословаће у подручју увећавања маргиналних трошкова. Наиме, због смањења маргиналне продуктивности за наставак раста обима производње по истом темпу, рецимо додавањем по 500 нових јединица продукције, биће потребно да се додаје све више варијабилних трошкова у компарацији са оним што је било нужно у претходном повећању од 500 јединица производа. С обзиром да се увећавају варијабилни трошкови за производњу сваке додатне јединице производа, расте и маргинални трошак. Дакле, маргинални трошкови су растући када год маргинална продуктивност опада. То значи да производјачи, када доносе одлуке о повећању производње полазе од минималне цене по којој ће тржишту нудити производе. Да би били мотивисани за додатну производњу, цена мора да буде довољно висока

да покрије додатне трошкове производње. Маргинални трошкови ће расти чим се изађе из подручја опадања просечних трошкова због деловања закона [4. стр. 176] опадајућих приноса. То значи да цене које производјачи буду нудили купцима за додатну количину производа такође могу да расту. Отуда је увећање производње праћено увећањем маргиналних трошкова и цена по којима се нуди.

3. Максимизирање профита

Кључни циљ сваког производјача на тржишту јесте да максимизира профит. При разматрању метода остварења тог циља, основно питање на које сваки производјач треба да одговори гласи: Који обим производа треба да произведе и прода да би му профит био максималан?

Јединице Q	Цене Ц	Укупни приходи УД	Укупни трошкови УТ	Маргинални трошак МТ	Профит УД-УТ
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
0	7	0	300.0		-300.0
25	7	350	600.0	6.0	-250.0
50	7	700	825.0	4.5	-125.0
75	7	1.100	1.031.25	4.125	18.75
100	7	1.400	1.275.0	4.875	125.0
125	7	1.750	1.531.25	5.125	218.75
150	7	2.100	1.800.0	5.375	300.0
175	7	2.450	2.100.0	6.0	350.0
200	7	2.800	2.450.0	7.0	350.0
225	7	3.150	2.868.75	8.375	281.25
250	7	3.500	3.362.5	9.875	137.5
275	7	3.850	3.932.5	11.40	-82.0
300	7	4.200	4.575.0	12.85	-375.0

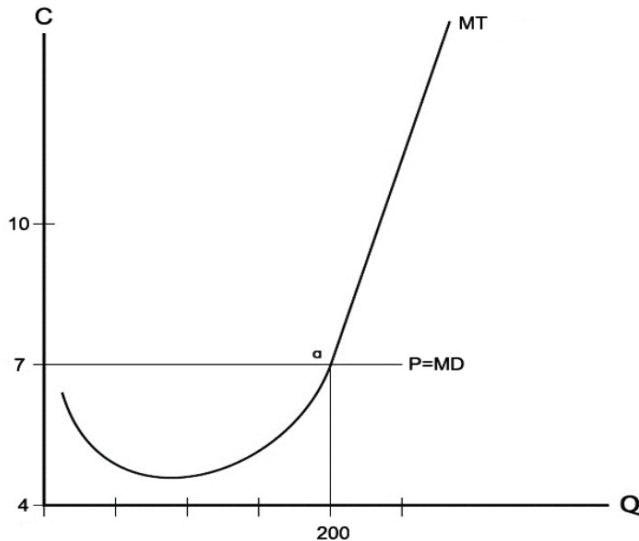
Табела бр. 2. Максимизација профита у предузећу „Н“

Рецимо, конкретно предузеће „Н“ производи само један производ. Све што произведе, успева да прода по цени од 7 новчаних јединица. У наведеној табели бр. 2., о максимизацији профита дати су показатељи: Q - број произведених јединица; Ц - цене; УД - укупан приход; УТ - укупни трошкови, 5) МТ - маргинални трошкови. Тако се намеће већ напред постављено питање: Колико јединица производа треба произвести и продати да би профит (УД - УТ) био максималан?

Свакако, током раста производње од 25 до 200 јединица производа, повећава се и профит, који постаје максималан када се прода 200 јединица производа. Даље повећавање производње води ка опадању профита. За производњу од 175 и 200 јединица, профити су једнаки. Треба истаћи да је у економији укорено понашање производјача у смислу да ће предузеће у условима једнаких профита, уз два различита нивоа производње изабрати онај виши. С обзиром да је цена константна и износи 7 новчаних јединица по производу, свака продата јединица додаје 7 новчаних јединица укупном приходу и због тога ова цена од 7 представља маргинални приход МР.

Крива маргиналних трошкова која показује колико ће свака новопроизведена јединица да повећа трошкове приказана је на слици бр. 2. Такође, на слици се види

да крива маргиналног прихода има облик праве линије с обзиром да је маргинални приход једнак за све додатне јединице производа. Компарацијом маргиналних прихода и маргиналних трошкова утврђује се однос између трошкова по јединици производа који настају са сваком новопроизведеном јединицом производа и прихода који се остварују са сваком продатом новопроизведеном јединицом производа. Дакле, најпрофитабилнији обим производње утврђује се компарацијом маргиналних прихода и маргиналних трошкова. [5. стр. 114]



Слика бр. 2: Максимизација профита

У ствари, ради се о сагледавању ефеката улагања тј. исплативости додатних улагања ради повећања обима производње. У датом примеру, на различитим нивоима обима производње до обима од 200 јединица, маргинални приход је већи од маргиналног трошка и профит се увећава упоредо са увећањем обима производње. Максимални профит је на нивоу обима од 200 јединица када је маргинални приход изједначен са маргиналним трошковима. Дакле, највећи профит је у тачки где се секу крива маргиналних трошкова и крива маргиналних прихода. Изнад обима од 200 јединица маргинални трошак је већи од маргиналног прихода, тако да и профит почиње да опада. Произилази да све док је маргинални приход већи од маргиналног трошка, предузеће може повећавањем обима производње да увећава свој профит.

Уместо закључка

Да би опстало на тржишту у условима све снажније конкуренције у макро и микро окружењу, предузеће (производјач) је принудјено да континуирано подиже економску ефикасност свога пословања. Тако остварена ефикасност производјача директно утиче на његове трошкове. Сагледавање висине и структуре трошкова у водјењу пословне политике предузећа има огроман значај. Аналитичари у предузећу треба да обратe пажњу на све нивое производње на којима се остварују одређени

укупни, гранични и просечни трошкови. При датим ценама и обиму производње, оптимум у пословању се постиже једино ако се трошкови минимизирају. То значи да уз остварење највећег прихода производјач мора да оствари најнижи ниво трошкова.

У датом контексту, оптимизација производних трошкова је императив и постиже се када производјач производи онај обим производње на коме има најниже маргиналне трошкове и најниже укупне трошкове по јединици производа. У ствари, оптимизација производних трошкова је ништа друго до оптимизација укупних варијабилних трошкова. Она зависи од маргиналне продуктивности која произилази из законитости о опадајућим приносима који дефинише међусобни утицај између додатних укупних варијабилних трошкова. То значи да производјачи, када доносе одлуке о повећању производње полазе од минималне цене по којој ће тржишту нудити производе. Да би били мотивисани за додатну производњу (понуду тржишту), цена мора да буде довољно висока да покрије додатне трошкове продукције.

Литература

1. Л. Арсић, Љ. и Љ. Милачић, *Економика предузећа*, Универзитет у Приштини, Економски факултет, Косовска Митровица, 2009.
2. Стојановић, Б., *Тржишна економија*, Економика, Ниш, 2005.
3. ЗБандин, Т. и Љ. Комазец, *Економика предузећа - компендијум III*, Економски факултет, Суботица, 2003.
4. Тот, А., *Деловање закона вредности у новом начину производње*, Привредна изградња, Нови Сад, бр. 3-4/2000.
5. Heathfield, D. and M. Russell, *Modern Economics*, Harvester Wheatsheaf, 1996.

ПРОМЕНЕ СИСТЕМА ЉУДСКИХ РЕСУРСА ПРИ РЕАЛИЗАЦИЈИ МЕНАЏМЕНТА ПОСЛОВНИХ ПРОЦЕСА

Апстракт

У раду се полази од развоја менаџмента пословних процеса и указује на сложеност проблематике коју ова дисциплина менаџмента обухвата. Сложена природа међусобне повезаности компоненти организације захтева интегрисање процеса са структуром, системима и другим компонентама организације стога реализација менаџмента пословних процеса доводи до битне промене компоненти организационог система. У раду се разматрају промене система људских ресурса при реализацији менаџмента пословних процеса и то два најважнија сегмента: обуке и учења и система компензације.

Кључне речи: *пословни процеси, менаџмент пословних процеса, систем људских ресурса, учење и обука, систем компензације*

THE CHANGES TO THE HUMAN RESOURCES MANAGEMENT IN THE IMPLEMENTATION OF BUSINESS PROCESSES

Abstract

The paper starts from the development business processes management and emphasizes the complexity of issues that the discipline of management includes. The complex nature of the interconnection of components of the organization requires the integration process with the structure, systems and other components of the organization, therefore, implementation business processes management leads to significant changes in components of the organizational system. The paper discusses the changes the system of human resource management in the implementation of business processes and to two major areas: training and learning and compensation system.

Key words: *business processes, business process management, human resource system, learning and training, compensation system*

Увод

Оријентација на пословне процесе и увођење дисциплине менаџмента пословних процеса је једно од највећих остварења у теорији и пракси менаџмента у последњим деценијама прошлога века. Свакако пословни процеси су и раније били предмет промене. Индустриска револуција започета у 18-ом веку била је усмерена на развој производног процеса. Нове технологије често су водиле ка побољшању постојећих и креирању нових процеса, на пример, увођење електричне енергије,

такође и железница, аутомобили, радио, телефон, телевизија и друго. После Другог светског рата развој рачунарске технике, софтверских система и телекомуникација постао је један од главних фактора промена, које трају све до данашњих дана.

У контексту развоја знања о пословним процесима и теме овог рада намећу се два сета следећих импликација:

1. Усмерење на пословне процесе значи усмеравање на онај скуп активности који обликује резултат тј. производе и услуге. Реч “пословни” подвлачи да се процеси односе на све делове унутар пословања (Закић и сарадници, 2008). С обзиром да процес ствара резултат, процес је тај којим треба управљати и кога треба мењати и побољшавати. Менаџмент пословних процеса је млада дисциплина менаџмента која настаје из потреба праксе, развојем знања о пословним процесима и интегрисањем знања многих дисциплина. Генерални трендови унутар пословања несумњиво указују да је потреба за менаџментом пословних процеса све већа.

2. Исто тако у систему људских ресурса, долази до померања тежишта и окретања човеку из новог угла. Савремене парадигме управљања људским потенцијалом подразумевају двојаку функцију овог менаџмента: унапређено задовољавање потреба запослених, и још и више испуњавање захтева топ менаџмента, чији ‘стратешки партнер’ постаје менаџмент људских ресурса. У том модификованом фокусу пословни системи обухватају обуку људских ресурса, која се манифестује у софистицираном концепту, који из контекста учећих организација прераста у менаџмент знања. Као посебна научна дисциплина менаџмент знања је инкорпориран у функционисање пословног система, па самим тим и у менаџмент пословних процеса. Такође, један од незаобилазних дискурса је мотивисање запослених, да би се остварили циљеви њиховог задовољавања потреба, али и стратешки интереси организације, односно процеса. У том смислу иницијативна компензација је следећи значајан домен, како у систему људских ресурса, тако и менаџменту пословних процеса и уопште у пословном систему.

Менаџмент пословних процеса и међузависност компоненти организације

Од средине осамдесетих година прошлог века услед глобализације, хиперкомпетиције, развоја информационе технологије, промена потреба и очекивања стејкхолдера и других значајних промена у окружењу почео је да расте интерес менаџера за примену различитих програма промена заснованих на процесној перспективи. Тада су настали различити и међусобно конкурентни концепти, теорије, програми и модели, који су у својој основи имали процесну оријентацију: Портеров концепт ланца вредности (Porter, 1985), присутп управљања процесима (Rummler & Brache, 1995), менаџмент тоталног квалитета, реинжењеринг пословног процеса (Hammer & Champy, 1993), развој софтвера (системи радног тока, ЕРП системи и тд.). Ово је довело до извесне конфузије у пословном свету и потешкоћа за организације да одаберу најцелисходнија решења која одговарају њиховој ситуацији. Средином деведесетих година настаје конвергенција различитих праваца и приступа што доводи до стварања нове дисциплине: менаџмента пословних процеса.

Смит и Фингер (Smith & Fingar, 2003) посматрају менаџмент пословних процеса као откривање, дизајн, примену, извршавање, праћење, анализу, промену и поновну креацију процеса. Према Хармону (Harmon, 2003) менаџмент пословних процеса представља усклађивање процеса са организационим стратешким

циљевима, дизајнирање и имплементацију процеса, успостављање мерног система који се усклађује са организационим циљевима и едуковање и организовање менаџера, тако да они ефективно и ефикасно управљају процесима.

Менаџмент пословних процеса представља реалност са којом се суочавају савремена предузећа. Да би пословање било у стању да испоручује жељене резултате напори већих или мањих побољшања морају бити усмерени ка процесима. Ово значи да све функције морају радити заједно да се постигне ефективност, ефикасност и адаптивност процеса.

Рад на процесима и системима постаје један од најважнијих задатака менаџера данас (Lee et al, 1999). Добра страна је што се путем менаџмента пословних процеса могу енормно побољшати перформансе и стећи кључна компетитивна предност. Међутим, ово захтева доста знања и учења о процесима, системима, организацији, пословању и велико ангажовање и напор за спровођење промене.

Организације се састоје од бројних компоненти. Појединачно свака компонента детерминише посебне карактеристике организације. Све компоненте укомпоноване заједно одређују како организација ефективно функционише као систем. Процеси имају централну улогу у организационом систему пошто повезују остале компоненте организације, што је приказано на процесном хексагону (Burlton 2001).



Сл. 1 Процесни хексагон адаптирано према Бурлтону (Burlton, 2001)

Спољашњи елементи овог хексагона су знање и култура. Унутрашње елементе хексагона, поред пословних процеса чине следеће компоненте: информациона технологија; процесна технологија и инфраструктура; политике, правила, процедуре; организациона структура; систем мерења и систем људских ресурса. Ово је комплексан систем међузависних компоненти чија промена захтева пажљив дизајн ових компоненти и одговарајући менаџмент промене.

У центру хексагона су пословни процеси и перформансе. Пословни процеси су моћно средство за управљање и побољшавање перформанси предузећа.

Према Гарднеру (Gardner, 2004) процеси су као „лепак” који повезује и усклађује мозаик организационих подсистема у кохерентну целину. Штавише, процеси су јединствени у томе да имају способност да усклађују и управљају другим градивним блоковима тако да доприносе перформансама укупног система.

Менаџмент пословних процеса осигурава да су компоненте организације синхронизоване како би биле остварене жељене перформансе. Процес се од улаза кроз трансформацију до излаза контролише и подешава да буде у складу са жељеним резултатима. Људи, информациона и процесна технологија омогућују процесу да функционише. Политике, правила, процедуре, организациона структура и систем мерења обезбеђују да се процес добро извршава. Одговарајућа организациона култура препознаје процесе као кључне елементе за остваривање и побољшавање перформанси. Знање и интелектуални капитал се уграђују у физичка и технолошка средства и отелотворују у људске способности.

Дизајн различитих компоненти организације у склопу реализације менаџмента пословних процеса је веома комплексно подручје. Ово захтева примену знања и вештина различитих области професионалне праксе, унутрашње и спољне експерте различитих профила, вичне пројектне менаџере и конзистентне методе за планирање, контролисање и усвајање решења. Дизајн различитих компоненти организације се може поделити на: технолошке и инфраструктурне компоненте и системске и структурне компоненте. Структурни и системски део програма чине пројекти изградње документационе основе за процесни менаџмент; организационе структуре; система мерења и система људских ресурса.

Систем људских ресурса чини неколико подсистема који усмеравају и регулишу процесе управљања људским ресурсима. Ови подсистеми могу варирати међу организацијама зависно од величине, политике људских ресурса и других фактора. Према Јанићијевићу (2002) најзначајнији подсистеми су: систем планирања људских ресурса, систем регрутације и селекције запослених, систем оцењивања перформанси, систем компензације и систем обуке и тренинга.

Најважнији сегменти система људских ресурса који трпе промене у реализацији менаџмента пословних процеса

У наставку рада разрађујемо систем људских ресурса у складу са менаџментом пословних процеса, али ћемо се усмерити само на кључна питања система од чијег ће квалитета решења зависити не само успех промене, већ и резултати континуираног управљања процесима. Та два најзначајнија сегмента су: систем обуке и учења и систем компензације.

Обука и учење. Главни циљ обуке је да се обезбеде потребна знања, радне способности и мотивација кадрова ради постизања жељених перформанси пословних процеса. Улога обуке није да пружи опште образовање, нити да научи запослене свему, већ је иста усредсређена на потребе редизајнираних радних места након промена организационе структуре у склопу реализације менаџмента пословних процеса. Радници треба да се обуче да би извршавали специфичне задатке у оквиру процеса, самостално или тимски, надзорници, за оне позиције за које се оцени да су још увек потребне за надгледање и контролу специфичних задатака, а менаџери за управљање специфичним процесима.

Обука помаже појединцима, али и компанијама да побољшају квалитет, конкурентност и продуктивност. Функција обуке би, у суштини, требало да обезбеди извор искусних савета, да тестира идеје, охрабрује промене и проналази

питања која ће бити актуелна у будућности (Young, 1992).

Кључна разлика између обуке, која је обавезна за све запослене и развоја који је углавном везан за менаџерски потенцијал је у времену садашњем, односно будућем. Међутим, што се обуци придаје већи стратегијски значај, утолико је теже повући јасну границу између ње и развоја (Вукотић, 2009). Обука је процес усмерен на промене у специфичним знањима, способностима, вештинама, ставовима или понашању на побољшање перформанси запослених на њиховом радном месту. Развој запослених је процес стварања могућности за учење, како би се запосленима помогло у њиховом личном развоју каријере.

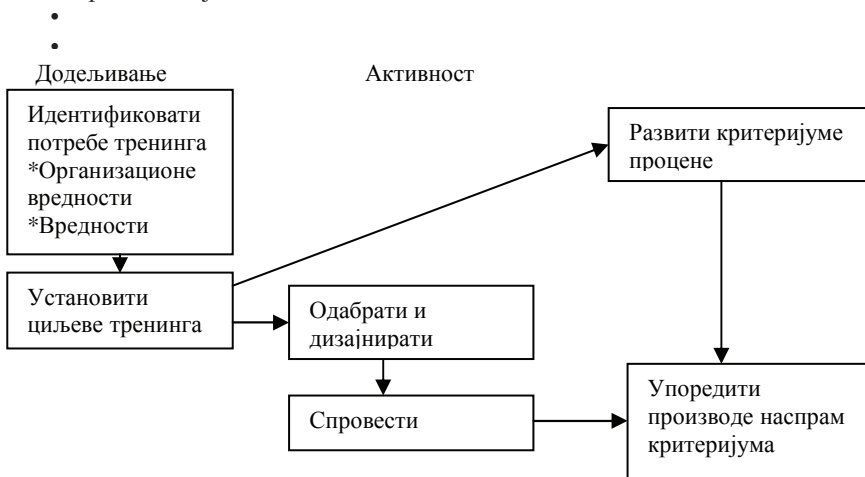
Обука се већ дуже време реализује на два начина и то тренингом запослених на радном месту и континуираним едуковањем кроз семинаре и радионице. Усаглашеним и јединственим програмима даљег едуковања би се исправиле значајне осцилације у постојећој способљености запослених у погледу успешне реализације и побољшавања пословних процеса.

Тренинг се одвија кроз три секвенце (Stone, 2002), сл. 2:

- *Оцена*, као први корак, је практично одредница шта је потребно учинити, кога тренирати, ко ће изводити тренинге, када и где, и шта се жели постићи. За менаџмент пословних процеса је битно разјаснити специфичне потребе обуке у складу са редизајнираним радним местима. Одговори на питања о потребним знањима и вештинама и о нивоу знања и вештина који запослени поседују за одређени посао одредиће у којим случајевима ће бити потребно повећавати ниво вештина, а у којим развијати нова знања и вештине.

- Фаза *активности* селектује методе тренирања и принципе учења, а долази онда када се поставе циљеви. На овом нивоу се разматра како се циљеви постижу, кроз сам садржај и процес три главна сегмента: локацију, распоред и актере, односно тренере.

- Трећа степенница – *процена*, има за циљ да одреди колико су добро одабране мере које доводе да баш на тај начин дизајниран тренинг доприноси да се остваре циљеви организације.



Сл. 2. Систематичан тренинг и развојни модел (Stone, 2002)

Тренери, односно менаџери, утичу на самопоштовање својих играча, односно запослених. Они би требало да имају у виду да постоји диспаритет између

времена које је потребно људима да савладају нове, непознате вештине и времена потребног да развију урођене вештине (Young, 1992). Самопоздање, опет утиче на квалитет рада. Циклус се наставља тако што квалитетан рад производи резултате.

Континуирано едуковање кроз семинаре и радионице требало би да буде валоризовано интерном сертификацијом. Самим тим, сваки нови ранг вештина би требало да доноси нови сертификат. Ово би, свакако, могло да буде и стимулативно, па да мотивишуће делује на запослене, ако је праћено одређеним адекватним системом награђивања.

Систем обуке и учења укључује и његово преиспитивање од стране релевантних менаџера. Преиспитивање се односи на политику, одговорности, циљеве, ефективност примењених приступа, метода и програма, оцену знања и вештина менаџера и радника и др. Преиспитивању претходи провера (аудит) знања и вештина. Ова провера може да обезбеди вредне информације за идентификовање неопходних промена у циљевима и програмима.

Систем компензације. У пословним системима људе треба мотивисати да циљеве испуњавају што квалитетније, ефикасније и професионалније. Стога се модерни и амбициозни менаџери озбиљно баве мотивацијом, што се рефлектује и на перформансу, али није њен и једини кључ. Њихов угао посматрања полази од некад постављене проблематике, можда чак доктрине, као основе, да би се теорија осавременила и унапредила кроз прагматичну надградњу, бавећи се више понашањем од традиционалних концепата.

У развијеним земљама све више постаје правило награђивање према доприносу индивидуе успеху организације. После увођења структуралне ефикасности и принципа погодбе са предузећем, одговорност је пренесена на индивидуална предузећа да постигну што већу продуктивност запослених. Растућа тражња за плаћањем структура које обезбеђују директну везу између награђивања запослених и организационих циљева је очигледна данас. Менаџмент пословних процеса умногоме доприноси да се афирмишу новији системи компензације - промовишући примену иницијативног плаћања запосленог.

Најопштијом поделом компензације су груписане у материјалне и нематеријалне, односно финансијске и нефинансијске. То је приказано у табели 1. Суптилнија класификација би подразумевала дистинкцију и полуфинансијских мотивација: плаћени одмор, плаћени дневни оброк, спортске активности, плаћање телефонских рачуна или коришћење превозних средстава фирме (Harris, Mc Caffer, 1984).

<i>Мотивационе компензације</i>			
Финансијска		Нефинансијска	
Директна:	Индиректна:	Посао:	Радна околина:
Плата Хонорари Путни трошкови Репрезентација	Социјална давања Образовање Осигурање Годишњи одмори Стамбени кредити	Занимљиви задаци Изазов Одговорност Самопотврђивање Стручно усавршавање Напредовање Контакти	Политика фирме Руковођење Сарадници Статус Радни услови Клизно радно време Подела посла Исхрана

Табела 1. Врсте мотивационих компензација
(према www.poslovniforum.hr/management/motivacijske_tehnike.asp)

Шеме стимулативног награђивања се код западних аутора диференцирају у два главна сегмента: бонус и иницијативу (Stone, 2002) или бонус и инкременталну прогресију (Torrington et al, 2004). Бонус се одређује и додељује после обављеног посла, што значи да не гарантује да ће рад убудуће бити на сличан начин награђен. Тамо где је бонус реактиван, иницијатива је проактивна. Директна порука иницијативе запосленом је: *Ако постигнете одређени ниво перформансе добићете одговарајућу награду*. Дакле, ова врста подстицајног плаћања директно зависи од доприноса појединца и мање је варијабилна од бонуса.

Сваки од компензационих приступа има своје предности и недостатке. Метис и Џексон (Mathis & Jackson, 2005) чак сматрају да постоји традиционална компензациона филозофија и савремен приступ оријентисан на перформансама.

Концепт плаћања на основу резултата рада има више варијација, почев од индивидуалног плаћања, мерења дневног рада, преко групних стимулација или стимулација радне јединице. Фирме које примењују систем правовремености, тзв. *just in time* принцип, превише се ослањају на свеобухватне резултате радне јединице да би могле адекватно да вреднују индивидуално залагање (Torrington et al, 2004).

У менаџменту пословних процеса се примењују многи иновативни системи компензације: зарада за вештине, програми расподеле добитка, подстицаји, тимски заснована компензација и др.

Зарада за вештине се односи на плаћање људи за знања и вештине које се од њих захтевају. Традиционално послови су били уско дефинисани и тражили су од извршиоца сужени скуп потребних знања и вештина. Увођењем процесног менаџмента послови постају шири у обиму и захтевају шири скуп вештина (Закић, 2009).

Дизајнирање система заснованог на заради за вештине обухвата (Lytle, 1999):

- Избор радних група које ће бити укључене у овај систем. Организација треба да одлучи које улоге, групе или организационе јединице ће бити укључене у овај систем и да анализира вештине потребне да се осигура успех у сваком послу или улози.
- Креирање блокова вештина и обука. Блокови вештина представљају скупове блиско повезаних вештина које треба да буду научене као целина. Питања на која треба обратити пажњу су: груписање вештина у кохерентне блокове, садржај сваког блока, број блокова и др.
- Критеријуми за зараде. Стицање вештина је неопходан услов али критеријум за зараде представља примену вештина. Ово значи професионално демонстрирање научених вештина на радном месту током одређеног периода времена са захтеваним нивоом перформанси.
- Процес сертификације. За сваки блок вештина запослени треба да буду интерно сертифицирани. Ово захтева успостављање јасних правила и критеријума за интерну сертификацију особља.

Програми расподеле добитка. Овим програмима настоји се да се остваре посебни циљеви везани за продуктивност, смањење трошкова, скраћење циклуса времена, задовољење купаца и др. Циљеви се најчешће успостављају на годишњем нивоу. Ако су резултати остварени они који су учествовали деле резултујуће монетарне добитке.

Подстицаји појединца и група су везани за остварење одређеног циља

унутар одређеног циклуса. Као подстицаји уместо новца запосленима се могу нудити и акције, додатно стимулисане преко пореских олакшица од стране државе.

Тимски заснована компензација. Пре одређивања програма зарада потребно је добро разумети како су тимови организовани, како функционишу, динамику чланова, и како могу најбоље подржати организационе циљеве. Програми се најчешће везују за комбинацију расподеле добити, тимских подстицаја и система зарада заснованог на вештинама (Закић, 2009).

Систем компензације представља фундаментални алат за усклађивање понашања са организационим циљевима и дубоко утиче на организациону културу. Зарада и награде су есенцијално важне за људе, стога је критично да промене у компензационим системима буду планиране врло пажљиво при реализацији менаџмента пословних процеса.

Закључак

Менаџмент пословних процеса је једна од најновијих области менаџмента, настала у последњој деценији прошлог века обједињавањем знања многих дисциплина. Пословни процеси су кључни интегративни елементи који повезују и усклађују мозаик компоненти организације у кохерентну целину. Ефективан менаџмент пословних процеса захтева интегрисање процеса са формалним политикама и правилима, организационом структуром, системом мерења, информационом технологијом, процесном технологијом и инфраструктуром и системом људских ресурса.

Један од виталних система који се мења при реализацији менаџмента пословних процеса је систем људских ресурса. Активности и промене које се односе на систем људских ресурса могу укључити бројне елементе. За успешну реализацију менаџмента пословних процеса од највишег приоритета су систем обуке и учења и систем компензације.

Обука и учење су неопходни ради постизања жељених перформанси пословних процеса. Активности унутар система обуке и учења започињу дефинисањем политике и циљева, а завршавају преиспитивањем ефикасности што даље може довести до промене политике и циљева и дограђивања система. Обука се реализује тренингом запослених на радном месту и континуираним едуковањем кроз семинаре и радионице. Програмима даљег едуковања се исправљају осцилације у постојећој оспособљености запослених за успешну реализацију и побољшавање пословних процеса.

Систем компензације мора оснажити понашање потребно за организациони успех, мора помоћи да се осигура да сви запослени делују ка остварењу организационих циљева, као и да запослени имају сатисфакцију за њихов рад, резултате и понашање. Традиционални системи компензације су обично ограничење за менаџмент пословних процеса. Популарност алтернативних система расте упоредо са снажењем процесног приступа. Најзаступљенији је систем зараде за вештине, али се и програми расподеле добитка, подстицаји за појединце и групе и тимска компензација такође све више примењују.

У данашњем динамичном пословном окружењу квалитет радне снаге постаје најтежи чинилац за копирање и ре-креирање у другим компанијама, што је неопходно разумети при реализацији менаџмента пословних система и креирању одговарајућег система људских ресурса. Створити систем људских ресурса који ће омогућити успешно овладавање пословним процесима, развијање и награђивање

људи је есенцијално како би појединачне и колективне способности допринеле успешним резултатима пословних процеса и организације у целини.

Литература

1. Burlton R. T. (2001) *Business Process Management: Profiting From Process*, Sams, Indianapolis
2. Hammer M., Champy J., (1993) *Reengineering the Corporation: A Manifesto for Business Revolution*, Harper Business, New York
3. Harmon P., (2003) *Business process change*, Morgan Kaufmann, San Francisco
4. Harris F., Mc Caffer R. (1984) *Modern Construction Management*, Granada, London
5. Lee T. H., Shiba S., Wood R. C. (1999), *Integrated management systems: A practical approach to transforming organizations*, John Wiley & Sons, New York
6. Lytle W. O. (1999) *Designing a high performance organization*, BPW, New Jersey
7. Mathis R., L., Jackson J. H. (2005) *Human Resource Management, Essential Perspectives*, third edition, Foundations Series in Management, Thomson South-Western
8. Poslovni forum, *Motivacijske tehnike*,
9. www.poslovniforum.hr/managment/motivacijske_tehnike.asp
10. Porter M. E., (1985) *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*, Free Press, New York
11. Rummler, G. A., Brache A. P. (1995), *Improving performance: How to manage the white space on the organizational chart*, Second edition, Jossey-Bass, San Francisco
12. Smith H., Fingar P., (2003) *Business process management: The third wave*, Meghan-Kiffer Press, Tampa
13. Stone R., J. (2002) *Human resource management*, John Wiley & Sons Australia, Melbourne
14. Torrington D., Hall L., Taylor S. (2004) *Менаџмент људских ресурса*, Data status, Београд
15. Вукотић С. (2009) *Менаџмент људских ресурса – основне перспективе*, Факултет за предузетнички бизнис, Београд
16. Вукотић, С., Добричинац М. (2007) Мотивација и системи плаћања рада у грађевинарству, *Техника*, број 6, стр. 5-10.
17. Young A. (Ed.1992) *Приручник за менаџере*, IQ Media & Hat, Београд
18. Закић Н. (2009) Иновације и менаџмент пословних процеса, Задужбина Андрејевић, Београд
19. Закић Н., Стаматовић М., Јовановић А. (2008) *Анализа утицаја фактора на иновације производа и пословних процеса*, Економика, Бр. 3-4, Ниш

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

Др Данијела Деспотовић
Економски факултет, Крагујевац
Мр Дејан Величковић
ЕД „Југоисток“, Ниш
Мр Јелена Ристић
Висока пословна школа, Блаце

БУЏЕТСКИ ДЕФИЦИТ И ПРИВРЕДНИ РАСТ – ТЕОРИЈСКЕ КОНТРОВЕРЗЕ

Апстракт

У склопу проучавања развојне функције фискалне политике централно питање се односи на третирање могућег ефекта истискивања инвестиција, односно могућег деловања на привредни раст. По овом питању се радикално разликују ставови водећих економских школа. Међутим, може се закључити да готово сва размишљања иду у правцу закључивања да велики буџетски дефицит делује на истискивање приватног капитала са финансијског тржишта. У теоријској конзистентности, то значи да се категорије буџетског дефицита и привредног раста дугорочно налазе у негативном корелативном односу.

Кључне речи: буџет, буџетски дефицит, инвестиције, привредни раст, ефекат истискивања.

THE BUDGET DEFICIT AND ECONOMIC GROWTH THEORETICAL CONTROVERSYAN

Apstract

In a study development functions fiscal policy central question refers to the treatment possible effect pushing investment, or possible action on the economic growth. According to this issue is radically different views leading economic school. However, it can be concluded that almost all thoughts go to the conclusion that a large budget deficit Act on istiskivanje private capital with financial markets. In theory ideally suited, it means that the categories budget deficit and economic growth long-term are in a negative korelativnom relationship.

Key words: budget, the budget deficit, investment, economic growth, crowding out efect.

Увод

Буџетски дефицит је стални пратилац привредне стварности највећег броја савремених привреда. Присутан је како у снажним економијама (Сједињене Државе, Велика Британија), тако и у земљама у транзицији. У том контексту својом актуелношћу се намеће питање природе деловања буџетског дефицита на привредни раст, као кључни показатељ макроекономске ефикасности.

Постоји предубеђење да буџетски дефицит успорава привредни раст и да је главни разлог дугачке листе економских проблема, укључујући рецесије, незапосленост, инфлацију, високе каматне стопе, трговинске дефиците. Теорија је пронашла низ аргумената како у прилог ових, тако и у прилог супротних предубеђења, а емпиријска истраживања нису, углавном, уверљиво доказала исправност нити једних, нити других.

Неекономисти по правилу буџетски дефицит и јавни дуг сматрају непожељним појавама. По њиховом мишљењу, они увек негативно делују на привредни раст, а често и на економску стабилност. Слично томе, **класични економисти** су сматрали дефицит и јавни дуг појавама које су оправдане само код изузетних и краткорочних потреба за јавном потрошњом, а њихово трајно постојање дозвољавали су само у случају финансирања продуктивних капиталних пројеката чија је стопа приноса већа од каматне стопе на узете зајмове. Став о дефициту као озбиљном проблему који захтева дисциплину и строгу законску регулативу - сам по себи је очигледан. **Савремени економисти** немају јединствен став о овим појавама. Неуједначеност ставова о дефициту и јавном дугу произлази из различитог избора претпоставки на којима се заснивају модели различитих школа. Постоје три основне школе о економским ефектима фискалних дефицита: кејнзијанска, рикардијанска и неокласична школа. Све три школе углавном разматрају ситуацију настанка дефицита услед смањења пореских прихода, а не услед повећања јавних издатака.¹

Имајући у виду да је буџетски дефицит резидуал, разлика између укупних прихода и укупних расхода државе, тешко је разумети његов утицај на привреду у целини, као и на поједине економске величине. Није свеједно настаје ли дефицит као последица смањења пореза или као последица раста јавних расхода. Утицај дефицита биће различит у зависности од тога који се порези, односно расходи мењају. Због тога се деловање дефицита на привредни раст треба посматрати у контексту конкретне фискалне политике и мера на којима она почива.

Структура рада осмишљена је на следећи начин: на почетку у циљу јаснијег разумевања ефеката буџетског дефицита и јавног дуга на привредни раст и остале макроекономске величине, дају се основни појмови буџета и буџетског дефицита. Потом се указује на коришћење буџетског дефицита и јавног дуга као инструмента економске политике, при чему се посебно анализира веза буџетског дефицита као инструмента којим се утиче на привредну активност и остале реалне макроекономске величине. Анализира се политика дефицитарног финансирања у кејнзијанској и монетаристичкој макроекономској теорији. Указује се на ефекат истискивања (*crowding out effect*) инвестиција привредног сектора као на централно питање у контексту истраживања развојне функције фискалне политике.

Чврсту везу између фискалног дефицита и привредног раста, као и између дефицита и већине реалних макроекономских величина, тешко је успоставити. Економисти су уложили велики напор да дефициту придају својство позитивне, негативне или неутралне појаве, али у томе нису имали великог успеха. Мноштво теоријских радова и спроведених емпиријских истраживања ипак могу помоћи да се донесу одређени вредносни закључци. Фискални дефицит може бити оправдан (иако не и пожељан) у околностима изузетних потреба за јавним расходима.

¹ Кејнзијанска школа у оригиналној верзији проучава ефекте пораста јавне потрошње на промену запослености и аутпута, а тек касније и ефекте смањења пореских прихода.

Буџет – инструмент финансирања јавних потреба

Институцији буџета данас се поклања велика пажња у финансијској пракси и теорији. Многе савремене државе троше више од једне четвртине свог бруто домаћег производа (БДП-а) преко буџета. Објашњење треба тражити у томе што је савремени буџет постао ефикасан инструмент економске и социјалне политике државе, посредством којег се регулише функционисање привреде, неутралишу разни видови неравнотеже, остварује развојна политика и врши значајна прерасподела дохотка.

Буџет као биланс државних прихода и расхода има и даље ће имати значајну улогу у јавним финансијама. С друге стране, буџетска политика се бави истраживањем деловања јавних прихода и расхода (потрошње) на привредну активност. Јавни приходи и расходи представљају део бруто домаћег производа и да свака њихова промена делује на промене укупне ефективне тражње и потрошње, не само пропорционално већ и мултипликујуће. Стога се око буџета сукобљавају многи у основи противуречни социјални и политички интереси у сваком друштву.

Исправно дефинисање, а потом и мерење буџетског дефицита представља један од главних задатака фискалне политике. Фискални дефицит² (енгл. *fiscal deficit*) је дефицит укупног нефинансијског јавног сектора, тј. дефицит државе и јавних предузећа. Према опште прихваћеној дефиницији, фискални дефицит је разлика између укупних прихода и укупних расхода државе, настала у одређеном временском раздобљу, најчешће години дана. Овако дефинисан појам фискалног дефицита прилично је неодређен, па је за било какву анализу дефицита и његовог ефекта³ на развојну динамику неке привреде потребно тачније одредити садржај тог појма.

Осим мере дефицита која се заснива на једноставној разлици прихода и расхода (конвенционални дефицит), понекад се у посебне сврхе израчунавају неки други показатељи дефицита⁴, попут примарног дефицита, оперативног дефицита, структурног дефицита, циклички исправљеног дефицита.

У аналитичке се сврхе најчешће употребљава конвенционални дефицит (консолидоване централне или опште државе), примарни дефицит и циклички исправљени дефицит, а у условима инфлације реални износи тих величина.

Постоји разлика у ефектима **трајних и привремених дефицита**. Привремени дефицити могу да имају стабилизационе ефекте. Утицај трајних дефицита зависи од тога на који се начин дефицит финансира – емисијом новца (монетарним финансирањем) или задуживањем¹. Јавни дуг не настаје када се дефицит финансира емисијом новца. Исто тако, финансирање дефицита емисијом

² Буџетски дефицит (енгл. *budget deficit*) се обично односи на дефицит централне државе или неке уже политичкотериторијалне јединице (заједнице) за одређено раздобље, док фискални дефицит обухвата дефицит целог јавног сектора.

³ Износ и значај буџетског дефицита се мења у зависности од тога о ком нивоу државе је реч. Треба разликовати буџетски дефицит централне државе од оног опште државе. Обично се у анализама користи дефицит централне консолидоване централне или консолидоване опште државе. Најпотпунија мера утицаја државе на остале секторе и привреду у целини био би свакако дефицит државе у њеном најширем смислу.

⁴ У питању су обрачунске категорије, за разлику од стварног буџетског дефицита који представља реалну економску категорију.

новца нема утицаја на промену нивоа задужености државе, осим у случају када је дуг деноминираан у домаћој валути и када није индексан. Због тога се јавни дуг може схватити као последица трајних дефицита који се финансирају задуживањем, било у земљи, било у иностранству. Дефицит је промена нивоа јавног дуга између две године (уколико се дефицит не финансира емисијом новца). Када се посматрају ефекти фискалног дефицита и јавног дуга на економију, може се рећи да се ти ефекти поклапају уколико је фискални дефицит трајан и уколико се финансира задуживањем.

Буџет својом експанзивном или контрактивном оријентацијом треба да доведе до уравнотеженијих односа у привреди. Из стабилизационе функције буџета развила се теорија компензаторних финансирања која истражује активну улогу буџета у вођењу политике уравнотеженог привредног развоја. Ако се ове идеје прошире, најзначајнији критеријум за оцену политике буџетских прихода и расхода јесте њихово комплексно утицање на запосленост, цене, привредни раст и биланс плаћања.⁵

У условима депресије (када постоји вишак понуде фактора производње у односу на ефективну тражњу) буџет својом експанзивном оријентацијом треба да подстиче тражњу и производњу до задовољавајућег нивоа запослености расположивих фактора производње. С друге стране, **у условима инфлације** (када ефективна тражња премашује границе домаћег производа пуне запослености фактора) буџет својом контрактивном оријентацијом треба да делује смирујуће на тражњу.

Буџетски дефицит - компаративно разматрање класичне и савремене економске теорије

Буџетски дефицит, а као последица тога дефицитарно финансирање, је категорија која у финансијској литератури подлеже различитим интерпретацијама у зависности од владајуће економске парадигме.

Основни став класичне економске теорије⁶ је да буџетски дефицит треба избегавати и да треба водити политику уравнотежених буџетских прихода и расхода. Постизање буџетске равнотеже било је “златно правило” јавних финансија. Форсирана је по сваку цену. Захтевало се да јавни расходи буду покривани само фискалним приходима (без зајмова, креирања новца - практично порезима). Стриктна буџетска равнотежа, поштована је без обзира на коњунктурна кретања у привреди одређене земље, па чак и онда када је она била у депресији. Штавише, у периодима депресије инсистирало се на очувању равнотеже, јер се сматрало да би буџетски дефицит додатно погоршао економску равнотежу.

Снажан заокрет у финансијској теорији и пракси учињен је у време и

⁵ Видети: Горчић, Ј. Јавне финансије, књига II, ЈП Штампa, радио и филм Бор, Ниш, 1990. стр. 237.

⁶ По економској теорији класичне економске литературе чији су главни репрезенти Смит и Рикардо привредом управљају аутономне снаге, које воде економском просперитету: Апсолутна супериорност на економском плану придавана је индивидуалном капиталисти.

после велике светске економске кризе. Управо у том периоду наступио је Кејнс⁷ са својом макроекономском теоријом. Криза је имала изразито дефлаторни карактер, који се испољавао у огромном паду тражње у односу на понуду, паду агрегатних и појединачних цена, паду инвестиција и других економских агрегата - што је доводило до огромног пораста незапослености радника.⁸ Више није био примаран циљ постићи равнотежу буџета по сваку цену, већ убрзани привредни развој уз пуну запосленост. Уместо става о буџетској равнотежи стављен је буџетски дефицит који је из економско-политичких и финансијско-политичких разлога проглашен пожељним.⁹ Заговорници ове политике указују да је дефицитарно буџетско финансирање једини начин да се повећа стопа привредног раста, покрене развој једне стагнантне привреде и ублажи незапосленост (без повећања стопе инфлације докле год постоје неискоришћени капацитети).

По кејнзијанској економској доктрини, привреда се креће се циклично. То значи да се у оквирима једног привредног циклуса појављују фаза кризе и фаза просперитета. Показало се да у тим условима, класична доктрина изражена у стриктној буџетској равнотежи без дефицита има за последицу убрзање дате просперитетне или депресивне фазе и рушење привредне равнотеже. Економска парадигма заснивана на учењу Кејнса уводи у разматрање динамички аспект буџетске равнотеже - јавна потрошња се третира у оквиру активних јавних финансија а буџетски дефицит постаје интервенишућа варијабла економске политике у периоду економске депресије. Кејнс се залагао за коришћење буџетског дефицита за финансирање јавне и инвестиционе потрошње која се мултипликаторски одражава на раст националног дохотка па сходно томе и на раст фискалног потенцијала који компензира недостатак јавних ресурса.

Разлози због којих се по овој доктрини у условим дефлације одобрава јавни дуг за финансирање јавне потрошње су следећи: "Привреда која се налази у стању дефлаторне кризе је привреда са знатним незапосленим људским и материјалним ресурсима. Преко јавнога дуга, који би се трошио каналима јавног трошења, активирала би се до тада тезаурисана новчана куповна снага, која би довела до активирања до тада незапослених економских фактора у оквирима националне привреде".¹⁰

Буџетски дефицит и ефекат "истискивања" инвестиција (crowding out effect)

"Истискивање" проузрокује чињеница да се дефицит буџета државе не елиминише усклађивањем јавних расхода са јавним приходима већ се прибегава појачаном задуживању државе на тржишту капитала. Интензивно задуживање државе утиче на увећање тражње за капиталом која гура камату навише. Пораст

⁷ Савремена финансијска теорија посебно буџетска базира се највећим делом на Кејнсовој теорији

⁸ Перић, А. Финансијска теорија и политика, Савремена администрација, Београд, 1981. стр. 517.

⁹ У први план се истиче економска равнотежа и тек пошто се она постигне поставља се захтев за равнотежом буџета.

¹⁰ Перић, А. Јавна потрошња и привредна равнотежа, Економска мисао бр.2/78. стр. 36.

камата изазива истискивање приватног сектора имајући у виду да се обесхрабрује производно инвестирање и онемогућава приступ предузетницима тржишту капитала.

Теза о “ефекту истискивања” изложена је пре више од шездесет година од стране Р. Ц. Хотрија (R.G.Hawtreu). Истиче се да целокупна јавна потрошња која је финансирана из штедње (акумулације), а не путем креирања новца централне банке, доводи до пораста каматних стопа и истискује једнак обим потрошње приватног сектора привреде, тако да је експанциони ефекат буџетског подстицаја раван нули.¹¹

По питању хопотезе о истискивању економисти се у знатној мери мимоилазе. У теоријским расправама монетариста, кејнзијанаца (фискалиста), присталица теорије рационалних очекивања и теоретичара економије понуде могу се наћи јаки аргументи “за” и “против” crowding out ефекта у оквиру трајних и структурних буџетских дефицита и масивног јавног задуживања на финансијским тржиштима.¹²

Питање *crowding out* ефекта различито је тумачено од стране кејнзијанаца односно монетариста. Монетаристичка концепција критички иступа по питању коришћења дефицитарног финансирања као средства за оживљавање привредне активности.¹³ Иако дефицитарно финансирање државе може на кратак рок да повећа стопу реалног привредног раста и да делује у правцу јачања развојног потенцијала привреде у условима рецесије, на дужи рок оно ремети функционисање тржишне економије и врши негативан трансфер ресурса из сектора привреде у сектор државе и непродуктивне потрошње.¹⁴

Суштина је у истискивању (*crowding out effect*) расположиве акумулације приватног сектора на финансијском тржишту. Преусмеравањем дела акумулације

¹¹ Hawtreu, R.G. Public Expenditure and the Demand for Labour, *Economica*, Mart, 1925. p. 38-48.

¹² Нова класична макроекономија даје негативан одговор на питање да ли фискални дефицит апсорбује приватну штедњу и да ли државни јавни дуг смањује приватну тражњу на финансијском тржишту: Кејнзијанци и конзервативни фискалисти мишљења су да дефицитарно буџетско финансирање зајмовним ресурсима „истискује“ фонд капитала. При томе фискални конзервативци доказују да финансирање јавног дефицита путем јавног задуживања нема садашње ефекте истискивања. Дотле кејнзијанци сматрају да се вишкови средстава на тржишту капитала само повлаче буџетским дефицитима како би се извршио повраћај вишкова дохотка без изазивања рецесионих импулса у привреди. Монетаристички и неокласични економетријски модели емпиријски потврђују тезу да немонетарно задужење за финансирање буџетског дефицита апсорбује приватну штедњу и да „истискивање“ приватних инвестиција преко високих каматних стопа поништава фискалну експанзију. Неокејнзијанци негирају истискивање тражње приватног сектора на кратак и дуги рок и указују да раст реалних издатака јавног сектора повећава дугорочну производњу и дугорочне залихе реалног капитала. Структуралисти се оштро противе занемаривању буџетских дефицита због тога што доприносе продубљивању crowding out ефекта а кејнзијанци због тога што доприносе повећању каматне стопе. Видети: Ристић, Ж. Фискална економија, Савремена администрација Београд, 1989. стр. 471.

¹³ Тврдокорни монетаристи су против дефицитарног финансирања које по њима представља дугорочни рецесиони фактор тежи да обори трендну стопу реалног привредног раста

¹⁴ Ћировић, М. Монетарна економија, Економски факултет Београд, 1995. стр. 154.

на финансијском тржишту у дефицитарно финансирање буџета, смањује се расположива акумулација која може да буде употребљена за финансирања инвестиција и проширења капацитета и производње на тој основи.

Пласман државних обвезница у вези са дефицитним финансирањем буџета може да доведе до пораста нивоа каматних стопа, јер долази до пораста квантума тражње акумулације на финансијском тржишту у односу на дати квантум понуде акумулације. Пораст нивоа каматних стопа одржава дефицит финансијских средстава на тржишту капитала и тежи да успори процес инвестирања што такође негативно делује на дугорочно формирање стопе реалног раста економије. У ланчаној реакцији, централна банка додаје инфлаторну количину новца ради успостављања равнотеже између понуде и тражње акумулације на финансијском тржишту и спречавања пораста каматних стопа на њему у кратком року. У крајњој инстанци неминовно долази до скока стопе инфлације и до прилагођавања дугорочних каматних стопа на вишем нивоу услед укалкулисавања стопе инфлације у каматне стопе.¹⁵

Кејнзијанска теорија главни узрок рецесије и недовољног нивоа привредне активности види у сфери финансијског тржишта на којем долази до недовољног претварања акумулације капитала у инвестиције. Претпоставља се да проблем није у недовољном приливу акумулације из дохотка већ у недовољној стопи приноса капитала. Када се очекује пад приноса капитала, каматне стопе на финансијском тржишту нису довољно флексибилне да би обезбедиле динамичну равнотежу на тржишту капитала. На тај начин смањени ниво инвестиција је основни покретачки фактор рецесионих привредних кретања.

Решење за излаз из рецесије по кејнзијанској економији је дефицитарно буџетско финансирање. У силазној фази економског циклуса, држава смањује пореске приходе¹⁶ а повећава буџетске расходе у цикличном контексту. Рецепт за оживљавање привредне активности састоји се у повећању буџетске потрошње. Према кејнзијанском сценарију, држава би у циљу покривања дефицита буџета емитовала своје обвезнице у износу буџетског дефицита на финансијском тржишту и то по условима који у том моменту важе на тржишту, нарочито у погледу висине каматних стопа. На тај начин, држава би путем дефицитарног финансирања апсорбовала “вишак” акумулације који по текућим односима између стопе приноса капитала и каматних стопа не може да буде претворен у инвестиције.¹⁷ При томе, кејнзијанска теорија тежила је да занемари структурни проблем употребе акумулације пошто је била преокупирана проблемом затварања разлике између већег износа акумулације у односу на инвестиције *ex ante* као главног рецесионог фактора у економским процесима.

П. Модиглиани (P. Modigliani) и А. Андо (A. Ando) су покушали да процене дејство “*crowding out*” ефекта помоћу једне симулационе студије. Показали су да је *crowding out* ефекат, као последица монетарног импулса, само један од више ефеката који се јављају у процесу финансирања пораста издатака јавног сектора пласирањем обвезница. Присутни су следећи ефекти: директно дејство на реални

¹⁵ Ристић, Ж. Фискална економија, оп. цит. стр. 473.

¹⁶ Смањење пореских прихода у рецесионим условима настаје услед смањења производње и реалног дохотка чиме се сужава основица за опорезивање привреде и становништва.

¹⁷ Ћировић, М. Новац и стабилизација, Савремена администрација, 1982. стр. 116.

доходак, индуковани ефекат потрошње, ефекат акцелерације, ефекат цена, ефекат имовине, crowding out ефекат и ефекат реалне количине новца. Споменути аутори су, показали да crowding out ефекат делује рестриктивно тако да се реални доходак, који се у почетку повећава као последица монетарног импулса, враћа ка полазној ситуацији.¹⁸ Минимизирање crowding out ефекта од стране неокејнзијанског модела изражава оптимизам у односу на успех стабилизационе политике јавног сектора, док монетаристи управо тај оптимизам - пренаглашавањем crowding out ефекта - доводе у сумњу.¹⁹

Ортодоксни став о crowding out ефекту може се прихватити под одређеним околностима. Под другим околностима може да преовлада crowding in ефекат. Те околности су фаза привредног циклуса у коме се одређена привреда налази. Чињеницу у којој се фази привредног циклуса дата привреда налази нису довољно уважавали ни кејнзијанци ни монетаристи ни неокласичари.²⁰

Ефекти буџетског дефицита и јавног дуга на привредни раст

Проучавање везе између буџетског дефицита и јавног дуга и било које друге макроекономске величине заснива се на сазнањима класичне теорије и изводи се помоћу основних макроекономских идентитета. Одатле постоји основна тврдња да су сви ефекти дефицита иницирани из једног почетног импулса а то је смањење националне штедње. Пошто је национална штедња збир приватне и јавне штедње (или “често у употреби“ неутрошени приход од пореза), када настане дефицит јавна штедња је негативна, односно укупна национална штедња мања је од приватне штедње. Ако дефицит настане због пада пореских прихода, сасвим извесно повећаће се приватна штедња, али у мањој мери јер ће појединци један део нараслог дохотка потрошити. Линија одвијања процеса следи логику: Пад јавне штедње делује у правцу смањења укупне домаће штедње али тај пад је мањи од смањења јавне штедње.

Ефекти буџетског дефицита и јавног дуга на привредни раст примарно се истражују преко истискивања приватних инвестиција, истискивања извоза, пораста учешћа издатака за камате у укупним јавним расходима, сервисирања дуга које умањује шансе за привредни раст, финансијске нестабилности.

Висок удео јавног дуга у БДП-у може изазвати ефекат истискивања приватних инвестиција. Задуживање државе повећава укупну тражњу за кредитима. Логична последица повећане тражње за новцем је раст каматне стопе на тржишту капитала, пораст каматне стопе негативно делује на привредну активност, (умањујући склоност за активностима које су осетљиве на промене каматне стопе, на пример: инвестиције, нето извоз). У случају датог максималног учешћа укупног дуга у БДП-у (приватног и јавног), тада са порастом учешћа јавног дуга долази до пада учешћа приватног дуга. Јавни сектор може да истисне

¹⁸ Modigliani, P. Ando, A. Impact of Fiscal Actions on Aggregate Income and the Monetarist Controversy: Theory and Evidence, in Proceedings of Brown University Conference on Monetarism, ed., by Jerome Stein, North-Holland, Amsterdam, 1976. p. 25.

¹⁹ Ристић, Ж. Фискална економија, оп. цит. стр. 476.

²⁰ Стојанов, Д. Економска криза и економска политика (Неокласичари, Keynes, Friedman, Marx), Информатор, Загреб, 1985. стр. 81.

приватни сектор на тржишту кредита, као поузданији и јачи партнер који може да користи различите облике финансијске репресије, односно имплицитне порезе на финансијска средства. Инвеститори могу одустати од инвестиција, нарочито оних дугорочних, уколико очекивања виших пореза ради покрића растућег дуга стварају неизвесност у погледу будућих макроекономских услова.

Смањење инвестиција узрокује успоравање пораста количине капитала у привреди. Количина капитала у великој мери одређује производни капацитет земље, а тиме и аутпут привреде у дугом року. Смањење инвестиција може неповољно утицати и на одлуке о запошљавању, што такође може да делује неповољно на привредни раст у дугом року.

Акумулирани дефицит, односно јавни дуг, може узроковати и «истискивање» нето извоза. До смањења нето извоза долази због апресијације домаће валуте. Пораст каматних стопа, стимулативно делује на стране инвестиције. Страним ће инвеститорима стога порастити тражња за домаћом валутом. У случају флексибилног девизног курса, пораст тражње за домаћом валутом условиће апресијацију домаће валуте, а тиме и трговински дефицит.

Исплата јавног дуга подразумева плаћање камата повериоцима, што значи да расту издаци државе за плаћање камата. Та чињеница умањује шансе за привредни раст. Раст издатака за камате, увећава јавни дуг државе, тако да она мора да повећа задуживање у циљу финансирања тог дуга, што опет утиче на повећање каматних стопа, итд. Финансирање отплате дуга новим задуживањем може, у крајњем случају, довести до експлозије дуга и кризе солвентности државе. Ако се јавни дуг финансира смањењем осталих расхода, држава ће при смањењу расхода прво умањити капиталне расходе који у структури јавних расхода имају најизраженије позитивно деловање на привредни раст. Да би се прикупила средства за плаћање камата морају се наметнути порези. Порези логично умањују расположиви доходак и дестимулативно делују на привредни раст.²¹

Утицај високог удела јавног дуга у БДП-у на привредни раст је неповољан, независно од тога да ли се дуг финансира задуживањем у земљи или задуживањем у иностранству. Када се држава задужује у земљи код сектора становништва, настаје редистрибуција дохотка која неповољно делује на привредни раст. Власници вредносних папира су обично старије особе. Претпоставка је да им је гранична склоност потрошњи већа, а гранична склоност штедњи мања него код осталих делова популације.

У случају да се држава задужује у иностранству, могући проблеми настају у билансу плаћања. У суштини, дуг се враћа остваривањем суфицита трговинске размене (осим ако се наставља даље задуживање у иностранству). Будући да тај вишак у размени може настати само у приватном сектору, држави ће бити потребни вишкови на домаћим фискалним рачунима, да би на неинфлаторан начин могла куповати страну валуту од приватног сектора. За то је држави, опет, потребно више пореза, што имплицира настанак нових пореских дисторзија. Проблем је још већи ако ни приватни сектор нема довољно стране валуте, односно ако је и он задужен.

Висок и растући јавни дуг увек са собом доноси потенцијалну или стварну финансијску нестабилност. Узроци финансијске нестабилности могу бити стварни притисци на монетарну политику (пораст новчане масе или пораст

²¹ Цветановић, С. Макроекономија, Ниш, 2007. стр. 210.

каматне стопе), као и промена психолошког односа привредних субјеката према тржиштима новца и капитала.

Теорије о економским ефектима буџетског дефицита и јавног дуга

У последње време, значајна теоријска истраживања баве се проблематиком економских ефеката буџетских дефицита. Обимна литература о његовим узроцима и последицама иде од економских расправа до друштвено-економских и политичких анализа. Могу се издвојити следећа мишљења као доминирајућа, о економским ефектима буџетских дефицита:

Школа ирелевантности, води је Роберт Баро, тврди да дефицити немају никакве макроекономске ефекте: финансирање јавних издатака путем позајмљеног новца (јавни дуг) је потпуно исто што и финансирање путем пореза, када се ради о ефекту на привреду. Овај аргумент, назван Рикардијанска теорема једнакости, гласи: ако се јавни издаци финансирају позајмљивањем уместо порезима - порески обвезници ће имати веће текуће већ-опорезоване дохотке. Међутим, они неће потрошити свој екстра доходак; сачуваће га да плате будуће порезе који су неопходни да се подмире настали дугове владе, или ће га оставити својој деци да плате ове порезе (јавни дуг представља будуће порезе иако се државни издаци у садашњем тренутку финансирају задуживањем). Финансирање јавних издатака путем задуживања, на тај начин, неће подстицати веће трошење него што је финансирање путем пореза. Неће подстицати ни мању штедњу него што је финансирање путем пореза, будући да ће повећана јавна потрошња (не-штедња) вишег дефицита бити тачно компензована повећаном приватном штедњом, која је потребна да се плате будући порези. Школа ирелевантности не тврди да су трошење и опорезивање без економских ефеката; посебно, она дозвољава могућност да високи нивои трошкова владе и високе маргиналне пореске стопе могу смањити подстицај да се ради и штеди, а то значи смањење дугорочног економског раста. Све што она тврди јесете да дефицит *per se* (сам по себи) нема економске ефекте. Школа ирелевантности је на пољу економских ефеката дефицита имала много већи утицај у академским круговима него међу творцима политике. Разлог овоме је што теорија можда ствара нереалистичне претпоставке о томе како појединци реагују на смањење пореза и остављају наследство својој деци. Међутим, то нужно не значи да Рикардијанска једнакост није добра апроксимација економске стварности. Она се може потражити у емпиријским доказима.

Монетаристичка анализа дефицита тврди да економски ефекти дефицита могу бити различити у зависности од начина њиховог финансирања. Уколико су дефицити државног буџета финансирани штампањем новца, резултат је - инфлација. Ако се финансирају повећавањем јавног дуга (емисијом државних обвезница, као што је, претежно, случај у Сједињеним Државама), онда ефекти на привреду делују преко каматних стопа. Повећани јавни расходи финансирани задуживањем подижу реалне каматне стопе, и истовремено истискују приватни сектор са тржишта капитала (смањују се њихове инвестиције) што негативно делује на дугорочно формирање стопе реалног привредног раста. У овом случају, док је краткорочни ефекат јавног дуга - експанциони, у дугорочном смислу, ефекти су негативни и изазивају смањење привредног раста. Као противтежу кејнзијанским аргументима о ефектима јавних издатака истиче се теза о “ефекту истискивања”

приватних инвестиција путем издвајања већих финансијских ресурса у домену економске ангажованости државе. У том случају, укупна потрошња остаје иста само се врши прерасподела између приватног и јавног сектора. Интересантно је напоменути да је тежиште монетаристичког наступа поводом раста јавног сектора оријентисано углавном на програме социјално-економског и културног карактера.

Традиционална **кејнзијанска** анализа дефицита тврди да дефицит доприноси додатној куповној моћи и агрегатној тражњи приватног сектора и, преко процеса мултипликатора, додатном повећању нивоа привредне активности. Дефицити се користе у фази експанзије, па се може рећи да су експанзивни, насупротив суфицитима који су контрактивни. У овој анализи, дефицити ће изазвати, све док је стопа незапослености изнад NAIRU, пораст реалног производа (стопа незапослености при којој се инфлација не убрзава). Повећање дефицита - када је економија на или испод NAIRU - неће имати никакав ефекат на пораст производње и реалног дохотка, већ ће само повећати инфлацију. Дефицити дакле, могу изазвати позитивне ефекте ако се њима исправно управља - да одржавају високу стопу реалног економског раста која је у складу са ниском инфлацијом.

Коначан став је да, без обзира на стварне економске ефекте дефицита, дефицити имају значајну улогу, јер утичу на понашање тржишних субјеката. У теорији се указује да би буџетски дефицити већи од 5% БДП могли да имају болније и очигледније економске ефекте. Шта више, мада дефицит пер се не мора да има никакве негативне ефекте, постоје значајни докази да ниво и састав јавних издатака и опорезивање имају. На пример, удео ресурса привреде којим управља јавни сектор тенденциозно се повећава. Јавни расходи чине све већи проценат укупног БДП. У мери у којој повећани јавни расходи истискују приватне издатке, постоји реална опасност да се ресурси све више погрешно алоцирају што би тежило да обори трендну стопу реалног привредног раста.

Закључак

Деловање буџетског дефицита у привреди је разноврсно. Монетарно, развојно, стабилизационо, редистрибутивно. Буџетски дефицит продукује бројне промене у алокацији ресурса из приватног у јавни сектор чиме се ремети функционисање тржишног механизма, повећавају укупни трошкови услед неефикасности употребе капитала, а све то логично има за последицу инфлацију. Речју, буџетски дефицит односи све веће износе штедње са тржишта капитала уз истовремени раст растз трошења бруто националног производа. Међутим, и поред неслагања по питању интензитета деловања, већина теоријских расправа иде у правцу закључивања да је посебно негативно деловање буџетског дефицита на испољавање ефекта истискивања приватног капитала са финансијског тржишта, а последично и на успоравање привредног раста.

Литература

1. Acocella, N. Počela ekonomske politike: vrijednosti i tehnike, Mate, Zagreb, 2005.
2. Горчић, Ј., Јавне финансије, књига II, ЈП Штампа, радио и филм Бор,

Ниш, 1990.

3. Деспотовић, Д. Привредни развој републике Србије у условима транзиције са посебним освртом на улогу фискалне политике, докторска дисертација, Економски факултет, Крагујевац, 2010.
4. Димитријевић, Б. Фабрис, Н. Економска политика: теорија и анализа, Економски факултет, Београд, 2007.
5. Драгутиновић, Д. Филиповић, м. Цветановић, С. Теорија привредног растаи развоја, Економски факултет, Београд, 2005.
6. Modigliani, P. Ando, A. Impact of Fiscal Actions on Aggregate Income and the Monetarist Controversy: Theory and Evidence, in Proceedings of Brown University Conference on Monetarism, ed., by Jerome Stein, North-Holland, Amsterdam, 1976.
7. Перић, А. Финансијска теорија и политика, Савремена администрација, Београд, 1981.
8. Перић, А. Јавна потрошња и привредна равнотежа, Економска мисао бр. 2/78.
9. Ристић, Ж. Фискална економија, Савремена администрација Београд, 1989.
10. Стојанов, Д. Економска криза и економска политика (Неокласичари, Keynes, Friedman, Marx), Информатор, Загреб, 1985.
11. Ћировић, М. Монетарна економија, Економски факултет Београд, 1995.
12. Hawtrey, R. G. Public Expenditure and the Demand for Labour, Economica, Mart, 1925.
13. Цветановић, С. Макроекономија, Ниш, 2007.
14. Цветановић, С. Политика привредног развоја, Економски факултет, Ниш, 2002.

Др Миљана Барјактаровић,
Др Душица Карић,
Факултет за трговину и банкарство „Јанићије и Даница Карић“, Алфа
Универзитет, Београд

УТИЦАЈ ГЛОБАЛНЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ НА РАЗВОЈ СРБИЈЕ

Апстракт

Глобална привреда се налази усред свеобухватне кризе, која је почела на тржишту некретнина, проширила се кроз нерегулисани финансијски систем и довела до кризе кредитног тржишта а затим и кризе запошљавања. До данас се она развила у комплексни зачарани круг, са падом цена некретнина и растом незапослености уз борбу против кризе кредитног тржишта. Ова криза се једнако шири и у развијеним и у неразвијеним земљама, па тако није заобилазила ни Србију. Када се економије почну опорављати, не сме бити повратка на уобичајени начин пословања. Потребна је нова национална и глобална стратегија која би рестаурисала финансијска тржишта и њихову примарну функцију обезбеђивања стабилног и исплативог финансирања продуктивних инвестиција у реалну привреду. Поред овога, постоји потреба да се успостави нови модел економског развоја који би био економски ефикасан, социјално праведан и еколошки одржив.

Кључне речи: банкарско пословање, криза, глобална привреда, кредитно тржиште, финансијско тржиште, економски развој.

IMPACT OF GLOBAL ECONOMIC CRISIS ON DEVELOPMENT OF SERBIA

Abstract

The global economy is in the middle of across-the-board crisis, which started on real estate market, spreaded through unregulated financial system and led to crisis of credit market and later to crisis of employment. Up today it developed in complex vicious circle, with the price drop of real estates and the growth of unemployment together with the struggle against the crisis of credit market. This crisis spreads equally to developed as well as to undeveloped countries, and thus didn't go round Serbia. When economies start to recover, there must not be return to usual way of business. The new national and global strategy is needed which would restore the financial markets and their main function of providing the stable and payable financing of productive investments in real economy. Beside this, there is need to establish the new model of economic development which would be economically effective, socially rightful and ecologically sustainable.

Key words: banking business, crisis, global economy, credit market, financial market, economic development.

Увод

Једна од битних карактеристика тржишног начина привређивања је циклично појављивање економских криза. Све до 30-тих година прошлог века оне су се појавиле у некаквим размацима од 10-так година, и сопственом тржишном логиком су превазилажене. То међутим, није био случај са економском кризом 30-тих година прошлог века.

Та криза захтевала је снажну интервенцију државе, као што је била улога New Deal у САД. Најновија криза која се појавила у другој половини прве декада 21 века неодољиво је подсетила на кризу из 30 их година. Утисак о бесконачности економске експанзије с краја 20 века је исчезао. Капитализам није пронашао своју коначну магичну формулу за превазилажење кризе, која се манифестовала у облику привредне рецесије, са опасношћу њеног ескалирања у још погоршаније економско стање. Финансијски инструменти су омогућавали релативно кратке периоде економског пада слабог интензитета.

Свакако да су и деведесете обележене кризама у појединим земљама као што су: Русија, Турска, Мексико, али је као одговор на насталу кризу примењивана магична формула: убризгавање новца у њихове системе како би се наставило са даљом игром. Та игра би, за узврат, умножавала новац, како онај фиктивни, тако и прави. У таквим условима тржишта фјучерса су се развијала као никада раније. Отварањем Њујоршке робне берзе (NYMEX) 1988. године САД су се позабавиле ценом нафте, ублажавајући тако непријатне последице нафтне кризе из 1973. године и креирајући тржиште фјучерса које је подстицало шпекулације и велики прилив новца у систем.

Данас смо, међутим, у стању да сагледамо озбиљност последица целог тог метежа. Последице су брзо почеле да се осећају. Једна по једна институција доспела је до банкрота. Прво, унутар САД, а потом и широм Земље. Све банке у најразвијенијим земљама света које су издавале другоразредне хипотекарне кредите запале су у дубоке проблеме. Као прву међу њима треба поменути банку Нордерн Рок из Велике Британије коју је влада национализовала крајем фебруара. Даљи колапс пружио је Арапима и Кинезима могућност да стекну део власништва над највећим светским банкама. Као шлаг на тарту дошао је и колапс институција за осигурање кредита, најјаче и најозбиљније подршке систему. Такође, неповерење које се осећа широм планете, упркос ниским каматним стопама, проузроковало је да банке више не дају у зајам чак, да ствар буде још гора, ни једне другима, јер нико не зна ко је и у којој мери захваћен кризом другоразредних хипотекарних кредита, а и из разлога што сви, барем делимично, крију своје губитке. Ту се јављају и две додатне тачке: криза кредитних картица и система у Базелу.

1. Који су узроци кризе?

Наравно да постоји више узрока кризе. Један од узрока је укидање златне подлоге за долар која се десила 1971. године. Долар је имао покриће у злату. Човечанство је досад ископало 150 хиљада тона злата. Преведено у доларе то је укупно 4 500 милијарде долара. То је укупна количина злата, као основне мере вредности. Укупна количина бруто домаћег производа на планети је 60 000 милијарди долара. Укупна количина хартија од вредности по берзама је 670 000 милијарди долара. Упоредом података је врло јасно колико је све постало апстрактно. Све се, мање више, своди на штампање хартија која се препродаје по

берзама. За те хартије се после купује нафта и све што је потребно да би се систем наизглед заокружио.

Следећи подаци су круцијални и они такође представљају један од узрочника кризе. 83% америчке економије чине услуге. Близу 120 хиљада милијарди долара је укупан амерички дуг. Дуг грађана по картицама је 5 хиљада милијарди долара. По хипотекарним кредитима дугују 15 хиљада милијарди долара. Највећа посланица је сама чињеница да је Систем федералних резерви САД (централна банка) приватно власништво 13 породица које долар штампају и уз пригодну камату га позајмљују америчком Министарству финансија.

Највећа економија на свету (још увек) направи 1000 долара, а потроши 10 000. Како се прави разлика? Наравно, прави се штампањем одређене количине новца. Шта се заправо догодило? Акција спасавања је била успешна неколико пута. 1989. године је бум мобилне телефоније и динамично ПЦ тржиште било довољно да допуни делимично недостатак новца који је тада био преко потребан. То је трајало неко време. 2001. године је за неколико дана пропао енергетски гигант Енрон. То је био сигнал да се нешто мора мењати. Под хитно. Ален Гриншпен, гувернер који је владао 1987-2006 је измислио хипотекарне кредите. Модел је једноставан. Кућа вреди 100 хиљада долара. У неком тренутку цена куће скаче на 300 000. Банка даје простор (разлику) кориснику и крене да се задужује јер погрешно процењује да има реалну шансу за то. Камате су биле јако ниске. 2002. године је направљено 2 милиона кућа, 2003. године такође, 2005. године све стаје, 2006. године крећу турбуленције, тако да се 9. августа 2007. дешава крах.

Вредност кућа се враћа на реалну вредност. Власник куће има дуг од 300 000 и кућу која вреди 100 000. Људи више не могу да плаћају рате и излазе из кућа. У Кливленду је 70 000 људи изашло из домова за недељу дана и спавају по шаторима. 2008. године се криза преноси у финансијски сектор, одакле се аномалије преливају у економију и реални сектор који није у стању да издржи огроман пад потрошње. Систем почиње да пуца по свим својим шавовима. Бернард Мадоф, инвестициони менаџер са Вол Стрита, је проневерио 50 милијарди долара својих клијената. Он је, слично целој америчкој казино економији, установио финансијску пирамиду која је нама тако добро позната. Бивша Бушова администрација је банкама дала 350 милијарди долара. Обамин тим тврди да је тај новац протраћен. Губитак Крајслера, Џенерал моторса и Форда је досад превазишао 900 милијарди долара. Буде ли се америчка ауто индустрија угасила америчка економија ће изгубити невероватних 5 милиона радних места.

Ткође, појава глобалне кризе актуелизирала је неке ставове из Марксове критичке анализе капиталистичког начина производње. Скоро да је мало која књига толико задњих година била тражена као Марксов капитал. Ову кризу једном речју карактеришу „пуни рафови“, роба, али ту робу нема ко да купи, јер је незапосленост лимитирала капацитете потрошње најширих слојева друштва.

2. Неке процене глобалне економске кризе

ММФ наводи да угрожене европске земље имају већу зависност од прекограничног финансирања и већи степен кредитног ризика, за разлику од Латинске Америке и Азије, у којима је ризик везан за драматични колапс у глобалној трговини након почетка кризе. Већина држава централне, источне и југоисточне Европе, а међу њима и Србија, изузетно је зависна од западноевропских банака, код којих предњаче оне из Аустрије, Немачке и Италије, док су у балтичком региону

највише присутне шведске банке.

Озбиљност кризе на овим тржиштима и ризик њеног даљег пресипања захтева снажни и координисани одговор на глобалном нивоу, како би се обезбедила адекватна ликвидност.

Процењује се, да ће губици од светске кризе до краја 2010. нарасти на 4.050 милијарди долара. Фонд тврди да ће банке претрпети две трећине од укупне суме губитака, која је скоро дупло већа од првобитно пројектованог износа од 2.200 милијарди долара који је у јануару коригован на 2.700 милијарди долара. ММФ је проценио да би глобална економија могла да у 2009. забележи негативни раст од 1,3 одсто, што је највише од краја Другог светског рата. У претходном извештају из јануара ове године процена је била да ће позитивни раст светске економије износити 0,5 одсто. Према новим прорачунима, британска економија ће остварити негативни раст од 4,1 одсто, уз додатних 0,4 одсто у 2010. години. Хосе Вињалс, директор Одељења за монетарна и капитална тржишта ММФ, изјавио је приликом представљања најновијег извештаја у Вашингтону да постоје и знакови побољшања на глобалним тржиштима, али и да је и поред њих неопходна даља координисана акција светских влада и банака.

До сада незабележена реакција, која се појавила како у финансијском тако и у макроекономском домену, постепено почиње да враћа поверење у тржиште. Међутим, неопходно је наставити са одлучним и ефективним деловањем, како би се појачали ови први знаци опоравка и обезбедила стабилна основа за одрживи глобални развој. У годишњем извештају ММФ-а о глобалној финансијској стабилности се, такође, оцењује да земље са брзо растућим економијама неће бити поштеђене од штетних последица финансијске кризе у индустријски најразвијенијим државама.

3. Како је криза утицала на развој Србије?

Ниједна економија није самостална. Економије чак и најутицајних земаља (нпр. земље Г 7 групе: САД, Канада, Немачка, Велика Британија, Јапан и Италија) зависе од глобалних трендова, промена и осцилација на тржиштима новца и роба које новцу дају вредност (нафта и злато). Криза која је актуелна највећа је од тридесетих година XX века. Почела је америчким колапсом у хипотекарним кредитима у августу 2007. као последица неусклађености понуде и потражње. Обзиром да је проблем глобалног карактера, једино решење је глобално решење; свеобухватно и опште, а које ће бити потом примењено на појединачном микро (државном) нивоу.

Рестриктивна монетарна политика НБС (контрола задуживања, строги и контролисани услови за пословање комерцијалних банака у нашој земљи и повећана контрола банкарског сектора као и контролисање курса) у последњој години у најтеже време за економију не само Србије, баш кад треба – дала је своје резултате, тако да Србија није одмах била погођена светском кризом, али наравно да се у наредном периоду то морало одразити и на њу. Наша држава сада мора да поразмисли како да се носи са још неким изазовима и решењима како би решила и ублажила последице које ће се неминувано јавити као узрок економске кризе.

Неке од њих могу бити: Имати развијену производњу, привући нове стране инвестиције (отежано због криза у иностраним фондовима и банкама из којих се финансирају инвеститори да би инвестирали), приходовати из преосталих приватизација, задужити се код страних банака и фондова што је скупо али је можда

оправдано и трошити сопствене девизне резерве што свакако није препоручљиво. Логично је да се криза шири по свим гранама привреде. Прво на удару је било Српско тржиште капитала. Влада издваја из буџета огромне количине новца за спонзорисање пакета мера за борбу против кризе. Стручњаци Владе су израчунали да би најбоље било да помогну грађанима и привреди тако што ће субвенционисати кредите. Субвенционисани кредити за привреду, ће омогућити правним лицима и предузетницима да јефттиније позајме новац, док ће Влади обезбедити социјални мир, јер поменута правна лица не смеју да отпуштају раднике у времену трајања кредита. Такође, једно од главних решења је задуживање код међународних финансијских институција, тако да се из наредне табеле може видети колики је спољни дуг Србије.

Табела бр.1 Укупан спољни дуг Србије

Датум	Укупан спољни дуг(у милијард. евра)
31.12.1990.	6,4
31.12.2000.	11.658,60
31.12.2001.	12.608,80
31.12.2002.	10.767,60
31.12.2003.	10.857,50
31.12.2004.	10.354,50
31.12.2005.	13.064,00
31.12.2006.	14.884,40
31.12.2007.	17.789,40
31.12.2008.	21.800,50
31.12.2009.	22.787,00
30.01.2010.	23.478,90

Извор: Статистички билтен НБС

Познато је да се спољни дуг састоји од јавног (задужење државе), и приватног (дуг предузетника и банкара). Свакако, треба истаћи да знатно већи део, око две трећине дуга одлази на приватни дуг. Из горе наведених података може се закључити, да се спољни дуг Србије знатно погоршао 2008. године и наставио је да расте, и ако су Париски и Лондонски клуб у периоду од 2001. године до почетка 2006. године отписали Србији око 4,5 милијарди долара. Такође, у првој половини 2009. године Светска банка је отписала 550 милиона долара или око 381 милион евра спољног дуга који се књижио као дуг Србије и у суштини се односио на дуг лоциран на Косово и Метохију.

И поред тога, на крају 2009. године укупан спољни дуг Србије достигао је износ од 22,8 милијарди евра. У 2009. години укупно је закључено нових дугорочних кредита у вредности од 5,7 милијарди евра, од чега у оквиру јавног сектора 3,3 милијарде евра. Укупна коришћења дугорочних кредита током године износила су 4,1 милијарду евра, док је истовремено отплаћено 2,6 милијарде евра главнице и 0,6 милијарди евра камате. Највећи износ спољног дуга деноминован је у еврима – 77%, а затим у доларима – 12%, швајцарским францима - пет %, док се преостали део од шест % односи на остале валуте. Дуг сектора предузећа на крају децембра 2009. износио је 10,9 милијарди евра и у односу на крај претходне године је смањен за шест %. Предузећа су током године користила иностране кредите у износу од 2,3 милијарде евра, од чега 30 % у четвртном тромесечју. Укупна коришћења у 2009. била су мања за 56,4 % у односу на 2008. годину.

Сектор предузећа се током 2009. укупно нето раздужио за 686 милиона евра. Око 45 % иностраних кредита, које су користила домаћа предузећа,

одобриле су стране банке и финансијске институције које су повезана лица с домаћим банкама, око 33 % се односи на кредите које су одобрили оснивачи тих предузећа, док се на остале кредиторе односи 22%. Код свих сектора забележено је смањено коришћење дугорочних иностраних кредита, изузев код сектора финансијског посредовања, рударства и саобраћаја. Према најновијим подацима које је навела централна банка Србије укупан спољни дуг Србије на крају јуна 2010. године износио је 23,8 милијарди евра, при чему је дуг јавног сектора био 8,3 милијарде евра а дуг приватног сектора. У другом тромесечју 2010.године спољни дуг је повећан за 550 милиона евра, од чега више од 450 милиона евра по основу курсних разлика, због слабљења евра према другим валутама заступљених у структури спољног дуга.

Табела бр. 2. Спољни дуг Србије према кредиторима (милиони евра)

	2008.	2009.	јануар 2010.	јун 2010.	
Међ.фин.организац.		3.913,3	4.976,8	5.180,7	5.751,9
ММФ		0,0	1.110,0	1.140,4	1.483,2
ИБРД		1.588,0	1.238,2	1.379,1	1.359,5
ИДА		461,2	469,1	484,2	526,9
ЕУРОФИМА		113,6	100,5	101,8	98,0
ИФЦ		193,3	215,6	213,5	207,7
ЕИБ		592,5	741,9	755,9	929,3
ЕЦ		273,3	273,3	273,3	273,3
Париски клуб		1.769,3	1.765,7	1.811,3	1.890,4

Извор: Статистички билтен НБС

Кад се говори о спољном дугу и степену спољне задужености, треба нагласити да је Србија несмотрено постала изузетно зависна од прилива страног капитала, што проблематику њеног новог задуживања и будућег сервисирања спољних дугова, чини посебно сложеним. Нарочито, што је случај са Србијом у условима велике зависности од капитала ММФ-а што доводи земљу до осетно смањеног суверенитета у вођењу економске политике. Да би се утврдило да ли је дуг Србије велики или није треба видети како неке међународне финансијске институције третирају задуженост и како се ту Србија котира.

Критеријум Светске банке је у учешћу укупног спољног дуга у бруто друштвеном производу (БДП). Удео испод 48% сматра се малом задуженошћу, између 48-80% средњом, а преко 80% у БДП-у високом задуженошћу. У Српском случају удео је 76,2% БДП-а или преведено, на граници смо да постанемо високо задужена држава. Светска банка користи још један метод по којем је земља високог задужења ако је њен дуг на крају године бар 2,2 пута већи од извоза роба и услуга у истој години.

Подаци привредне коморе Србије кажу да је извоз у 2009. години био близу 9 милијарди евра или 2,62 пута мањи од дуга, те по том критеријуму Србија већ потпада у високозадужене земље.

ММФ само прати удео јавног дуга у БДП-у (не и приватног), и ако прелази 40% сматра да је држава високо задужена. У том случају ствари стоје нешто повољније по Србију јер јавни дуг (према подацима из јуна 2010. године), има удео од 32,7% у БДП-у, што је више у односу на 31,3% из периода 31.12.2009. године, и налазимо се међу средње задуженим земљама. Према подацима Привредне коморе Србије укупан јавни дуг на дан 30 јун 2010. године износио је 10,8 милијарди евра што је за 953 милиона евра више у односу на 31.12. 2009. године. Од тога директне обавезе по јавном дугу достигле су 9,21 милион евра, а индиректне 1,59 милиона.

Табела бр. 3. Кретање стопе БДП-а Србије (у %)

И квартал 2010.	+0,6
ИВ квартал 2009.	-1,6
ИИИ квартал 2009.	-2,3
ИИ квартал 2009.	-4,2
И квартал 2009.	-4,1
ИВ квартал 2008.	+2,9
ИИИ квартал 2008.	+4,6
ИИ квартал 2008.	+6,3
И квартал 2008.	+8,8

Извор: Статистички билтен НБС

Бруто домаћи производ (БДП) у Србији у првом кварталу ове године није испунио очекивани раст од 2% већ је порастао 0,6%. Овај благи раст је променио тренд из 2009. године када је БДП забележио негативну стопу раста од 3% на нивоу године.

Сама структура раста БДП-а показује да са 80% у том расту учествује сектор трговине, саобраћаја и финансијског посредовања, који по својој природи не обезбеђују стабилан дугорочни и одржив економски раст. Велику количину увезене робе треба превести (раст саобраћаја), продати (раст трговине), а становништву се масовно одобравају кредити да би се увозна роба могла куповати (раст финансијског сектора).

Да Србији прети опасност од дужничке кризе у прилог иду и подаци из марта 2010. године који показују да је спољни дуг Србије преко 70% БДП-а. Наредни проблем је у томе што се ми “брзо” задужујемо. Када се погледају показатељи на које се они ослањају, а то је колика је задуженост у односу на БДП то није једини добар показатељ. Држава треба имати уређену привреду, локалне изворе пре свега производња ради извоза, јер то доноси девизни прилив. У колико нема тих константних девизних прилива држава је принуђена на задуживање

Задуженост Србије све више брине како експерте, тако и обичне људе. Док држава планира узимање нових кредита из иностранства, пажњу привлачи податак с почетка светске економске кризе, према којем су бивше републике СФРЈ, сада самосталне државе укупно дужне чак 94,8 милијарде евра! У претходних годину дана, тај дуг се према проценама Хрватске народне банке попео на округлих 100 милијарди, а поређења ради, 1991. године, цела „велика Југославија“ је имала укупан дуг од “само” 14,6 милијарди евра (када се тадашњи долари прерачунају у немачке марке и на крају у евре). Дакле задуженост је вишеструко већа, иако у исто време Србија није успела да достигне ниво развоја из 1989. године. Податак о задужености бивших југословенских република је тачан, али треба узети у обзир да се део тих пара инвестирано у инфраструктуру. Пример за то је Хрватска, која је направила неколико најмодернијих путних праваца, па ће им се због повећаног прихода од туризма, на крају ипак исплатити узимање овако великих кредита. Поједини домаћи економисти управо упозоравају да су кредити узети последњих година из иностранства протраћени на јавну потрошњу, а да правих јавних инвестиција у Србији готово да и није било.

4. Докле ће криза трајати?

Нико у овом тренутку са сигурношћу не може прецизно лицитирати. Поређење са Великом депресијом 1929-1933 је можда само пусти сан. Професор

Стиглиц, који је гостовао у Београду је прогнозирао да ће излазак из кризе бити могућ тек 2011. године. Руски експертски тим прогнозира да ће се криза окончати тек након 2020. године. Било како било, оба сценарија су могућа. Погледи уперени у Азију су све чешћи и носе доста наде. Русија вешто балансира иако су њени милијардери за месец дана изгубили 230 милијарди долара, са индијским колегама су заједно изгубили преко 450 милијарди. Последице свега овога су несагледиве али и очекиване. Трошило се оно што се није имало. Српски спољни дуг је сад већ набујао на 23.8 милијарди долара са 10 милијарди 2001. године. Две године након што је сломом америчке инвестиционе банке „Лиман Брадерс“ почела глобална рецесија светски аналитичари су се сложили у оцени да је САД, Јапан и велики делови Европе остали без одбране у суочавању са новим налетом рецесије, док се привредни опоравак успорава толико да практично стаје.

Професор Њујоршког Универзитета Нуриел Рубини који је међу првима предвидео кризу још 2006. године казао је на међународној економској конференцији на језеру Комо да у САД постоји 40% шанси за други круг рецесије, а да је ситуација у Јапану још гора. САД је достигла брзину при којој напретка да готово и нема, и да сваки шок може натраг да их врати у рецесију. Док разлика између понуде и потражње у банкарству расте, могуће је да настане зачарани круг попут оног 2008-2009. године. Процена је да ће стопа привредног раста у САД у другој половини године вероватно пасти испод 1% упркос највећим подстицајима у историји: смањењу каматних стопа са 5% на нулу, буџетском дефициту од 10% БДП и три хиљаде милијарди долара уложених у подршку финансијском систему.

Такође, професор Нил Фергусон са Харварда сматра да је Америка исцрпела финансијске подстицаје, а као доказ наводи упозорења Канцеларије за буџет Конгреса САД да ће без значајног смањења издатака процентуални удео камата у пореским приходима до 2020. године достићи 20%, а до 2030. године чак 36%. Чини се да је фискална криза измакла контроли. Ближе се велики проблеми, где ће САД почети више да троши на сервисирање свог дуга него на одбрану, а то је тачка без повратка у историји сваке глобалне силе.

Закључак

Светска криза се у Србији још није испољила у свом најдрастичнијем виду. Нема сумње да ће њен утицај изазвати нове негативне последице на привреду. Велика унутрашња и спољашња презадуженост допринеће да криза у нашој земљи потраје знатно дуже и додатно отежа већ заустављени развој. Нереално је очекивати да глобална финансијска криза неће имати утицаја на Србију, мада се тренутно показује позитивним то што Србија има затворено тржиште које врло мало учествује у светским збивањима, али последица мора бити а једино је питање колико ће оне бити озбиљне. Европско финансијско тржиште, иако је тренутно у мањој опасности од америчког, почиње да трпи озбиљне губитке, а у овом тренутку нико није сигуран како ће се криза даље развијати, с обзиром да постоји претерано велик број фактора. Банкарски сектор у Србији вероватно неће претрпети значајне губитке, будући да је увелико изолован од пословања изван земље. Та изолованост, заједно са чињеницом да се у случају Србије ради о малом, безначајном тржишту, значи и да ће се последице осетити тек након што их осете грађани развијених држава.

Међутим, илузорно је очекивати како се то неће одразити на Србију, кредитна задуженост расте, средства за враћање кредита не постоје, инфлација је у порасту, док ће потрошња све више трпети под кредитном кризом. Једино је питање колико ће последице бити озбиљне, али сигурно је да ће их бити. Европска централна

банка (ЕЦБ) је, међутим, повећала своје прогнозе привредног раста у еврозони за 2010. и 2011. годину. Председник ЕЦБ Жан Клод Трише изјавио је да ово повећање одражава “опоравак јачи од очекиваног” када је реч о привреди еврозоне, али да још увек преовладава несигурност. Глобална трговина би могла наставити да се одвија интензивније него што се очекивало, чиме би подржала извоз из еврозоне, док са друге стране остаје присутна забринутост када је реч о поновној појави тензија на финансијским тржиштима.

Међутим, када се привреда почне опорављати, не сме бити повратка на уобичајени начин пословања у банкарском сектору. Потребна је нова стратегија коко би се опоравило финансијско тржиште и његова примарна функција обезбеђивања стабилног и исплативог финансирања продуктивних инвестиција. Нужно је стимулисати извоз кроз максимално коришћење расположивих домаћих ресурса пољопривреде, ширењем тржишта на земље ван ЕУ. Основни циљ је раст девизног прилива. Оптимална стратегија би садржала оперативан и конкретан програм за економски опоравак државе.

Литература

1. Бјелица, В. (2002) *Банкарство*. Нови Сад: Стулос
2. Бланцхард, О. (2005) *Макроекономија*, Загреб, Мате.
3. Бојовић П. (коаутор), *Монетарне финансије*, Чигоја штампа, Београд, 2008.
4. Cline, W . (2005), *The Role of the Private Sector in Resolving Financial Crises in Emerging Markets*, Institute of International Finance.
5. Congleton, R. D. . (2008), *Notes on the fiscal crisis and the bail out*, PDF fajl, s. 1/14
6. Ђировић, М. (2001) *Банкарство*, Београд: Bridge Company.
7. Ковач. О., (2001), *Међународне финансије*, Економски факултет Београд.
8. Дашић, Д, Карић, Д. (2009) *Међународна економија са основама дипломатије*, Београд, Дата прес
9. Кругман, П., Обстфелд, М. (2009) , *Међународна економија*, Дата статус.
10. Мисхкин, С. Ф. (2006) *Монетарна економија, банкарство и финансијска тржишта*, Београд: Дата статус
11. Пушара, К. (2004) *Међународне Финансије* Београд: Факултет за трговину и банкарство „Јанићије и Даница Карић I
12. Spilimberto, A., S. Symansky, O. Blannchard and C. Cottarelli (2008), *Fiscal Policy for the Crises*, IMF Staff Position Note, SPN/08/01.
13. Шћековић, Д. (2006) *Историјат и развој банкарства у Србији*, Суботица: Привредна комора Србије
14. “Финансијско тржиште“, (2001) Београд : *Савезна комисија за хартије од вредности и финансијско тржиште*

Мр Владимир Илић,
Директор пројекта увођења пореза на додату вредност у Србији

ПОРЕЗ НА ДОДАТУ ВРЕДНОСТ И НИВО ЦЕНА У СРБИЈИ

Апстракт

Увођење пореза на додату вредност као најефикаснијег система опорезивања потрошње у свету (примењује се у више од 140 земаља света) јесте веома деликатна операција за сваку пореску администрацију и носи у себи читав низ ризика на макроекономском нивоу од којих је ризик од инфлаторног удара један од највећих. Искуства великог броја земаља потврђују да је ефекат на ниво цена приликом увођења пореза на додату вредност био углавном неутралан. Србија је у години увођења пореза на додату вредност имала инфлацију од 17,7% и поставља се питање у коликој мери је на то утицало увођење новог пореског облика. Имплементација пореза на додату вредност је била дефинитивно успешна иако су у тој 2005. години биле изражене инфлаторне тенденције чији узрок лежи и у факторима изван самог система пореза на додату вредност.

Кључне речи: *цене, порез на додату вредност, пореско оптерећење, општи ниво цена, релативне цене.*

VALUE ADDED TAX AND PRICE LEVEL IN SERBIA

Abstract

Introducing value added tax as the world's most efficient system of expenditure taxation (it is applied in over 140 countries) is a very delicate operation for every tax administration and it holds a series of risks at the macroeconomic level, the risk of inflation shock being among the biggest ones. The experience of many countries confirms that the effect on prices level during the introducing of value added tax has in most cases been neutral. In the year of introducing valued added tax to Serbia, the inflation has been 17,7%, the question being to which degree did the introduction of new taxation form influence it. Implementation of value added tax has definitely been successful, although during the 2005 inflatory tendencies caused by factors outside of added value taxation system have been present.

Key words: *prices, added value tax, tax burden, general prices level, relative prices.*

Уводна разматрања

Реформа пореског система Србије се након петооктобарских промена намеће као потреба даљег унутрашњег развоја и као процес прилагођавања европским стандардима у опорезивању имајући у виду опредељење Србије као европским интеграцијама. У оквиру нужних реформи пореског система увођење пореза на додату вредност свакако представља један од најважнијих корака с обзиром на издашност овог пореског облика али и на чињеницу да највећи број

страних инвеститора који улажу у Србију управо долази из земаља у којима се већ одавно примењује овај порески облик.

Утицај пореза на потрошњу, пре свега, огледа се кроз деловање на агрегатну тражњу и самим тим на ниво цена и њихове релативне односе. Предмет овог рада је управо покушај сагледавања у којој мери је и на који начин увођење пореза на додату вредност имало импликација на ниво цена у Србији. У првом делу рада објашњен је механизам утицаја пореза на тржишне исходе и дат одговор на питање ко заправо плаћа порез. Овде је указано такође и на околност да еластичност понуде и тражње у великој мери опредељују стварног пореског платца. Да би се оценила ефикасност и ефективност увођења пореза на додату вредност у Србији у наставку су обрађена нека искуства других земаља приликом увођења пореза на додату вредност као и мере за избегавање ризика од могућих инфлаторних удара. Анализирајући искуства других земаља дошло се до закључка да је порез на додату вредност имао неутралан утицај на цене у свим земљама у којима је ниво порески прихода од потрошних пореза био на истом нивоу као и пре увођења новог пореског облика. Случај Србије је показао да смо ипак имали значајну инфлацију која је као што ће се видети била последица хроничних слабости привредног система и економске политике на једној, и ипак значајног раста прихода од пореза на додату вредност у односу на порез на промет на другој страни. Због увођења две стопе опорезивања и обухвата читавог низа производа и услуга који нису до тада били опорезивани у потрошњи промењен је и релативни однос цена роба и услуга. Пројекат увођења пореза на додату вредност је дефинитивно успешно имплементиран захваљујући доброј припреми и пројектном приступу пореске и царинске администрације и данас, након пет година примене, постао је општеприхваћени и неоспоравани реформски потез.

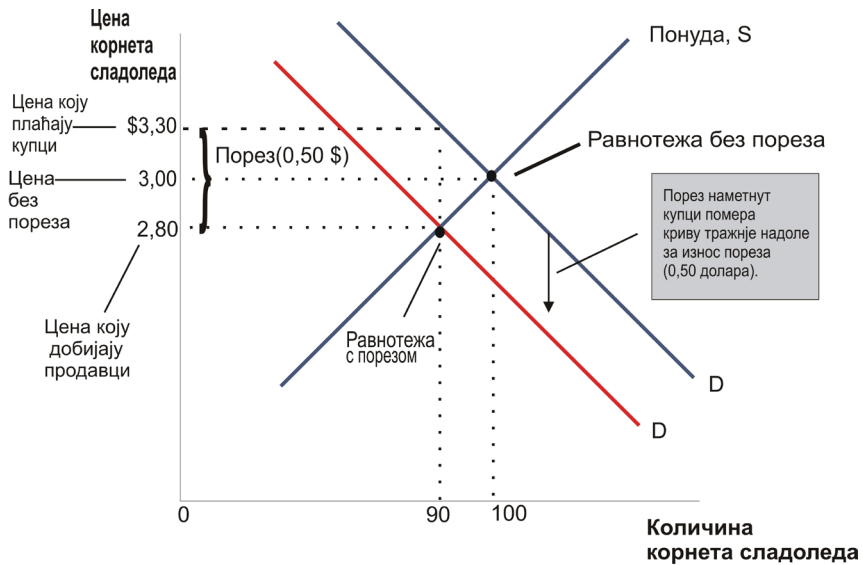
Ефекти пореза на тржишне исходе - еластичност и пореско оптерећење

Приликом увођења било ког пореза увек се поставља питање ко, у ствари, плаћа порез? Када су у питању порези на потрошњу, та дилема је већа; јесу ли то купци или продавци или су и једни и други и ако јесу шта дефинише однос и сразмеру расподеле тог терета. Обично економисти за поделу пореског терета користе израз пореско оптерећење. Најпре ћемо размотрити како порези наметнути купцима утичу на тржишне исходе, а затим како порези наметнути продавцима утичу на тржишне исходе. У наставку ћемо анализирати у којој сразмери еластичност понуде односно тражње опредељује степен пореског оптерећења на купце и продавце. И на крају, покушаћемо да одговоримо на питање ко плаћа порез на луксузне производе?

Порез наметнут купцима, као прву последицу има смањење тражње за производом чијом се куповином опорезује купац, јер је због тога производ сада скупљи за купце и они ће га због тога мање куповати. На слици 1.1. дат је приказ понашања криве тражње за производом којим су опорезовани купци (у овом примеру је то корнет сладоледа) и то износу од 0,5 \$. Јасно је да се крива тражње помера наниже, што доводи до нове, ниже равнотежне цене од 2,8\$ и нове, такође, ниже равнотежне количине траженог сладоледа (90 комада). Последица овог «усклађивања» јесте да сада продавци по једном корнету «губе» 0,2\$, а купци плаћају 0,3\$ више по корнету. Дакле, порез наметнут купцима је дестимулисао промет (пад са 100 на 90),

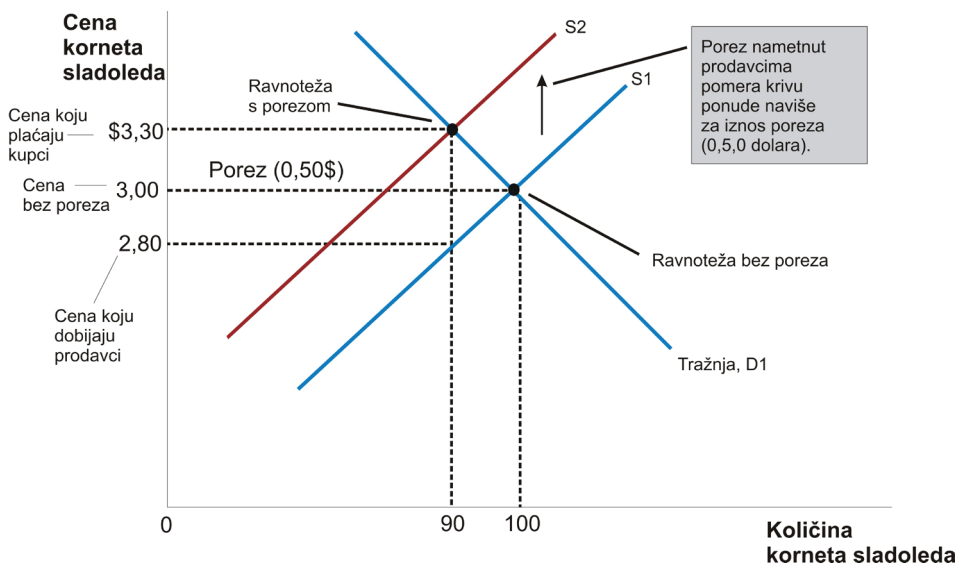
а плаћају га и купци и продавци.

Слика 1. Порез наметнут купцима



Извор: N. Gregori Mankju, Принципи економије, треће издање, Лондон 2004.

Слика 2. Порез наметнут продавцима



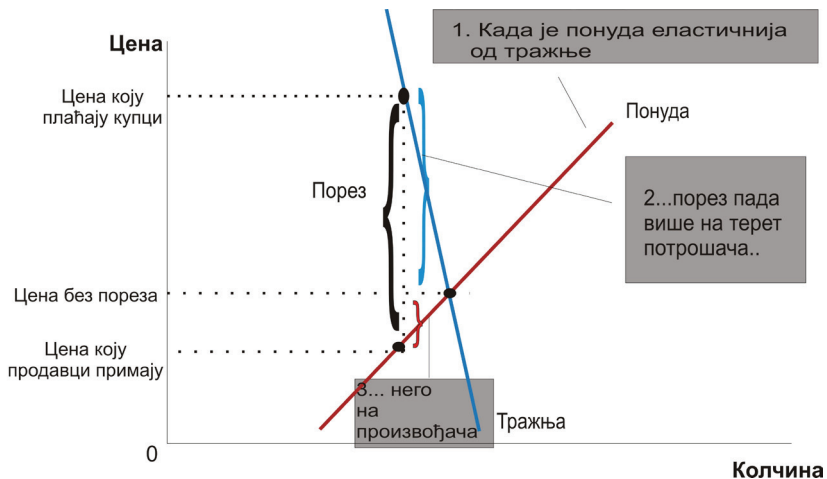
Извор: N. Gregori Mankju, Принципи економије, треће издање, Лондон 2004

Порез наметнут продавцима (у висини од 0,5\$ по јединици) за њих има ефекат повећања трошкова производње и промета при задатој тражњи, што доводи до смањења понуђених количина и померања криве понуде навише ради успостављања нове равнотеже. То се види на слици 1.2., где је сада померена крива понуде навише али је ефекат, односно равнотежа успостављена на истом нивоу као и на слици 1.1.. Дакле, и у овом случају је нова равнотежна цена успостављена на нивоу од 3,3\$, а нова равнотежна количина на 90 корнета. Купци ће поново поднети терет у износу од 0,3\$ по корнету, а продавци ће морати да плате порез од 0,2\$ по корнету.

Из ове две илустрације намеће се закључак да без обзира коме је наметнут порез (купцима или продавцима) и ко га технички плаћа, терет ће поднети и једни и други. У наставку ћемо покушати да објаснимо од чега ће зависити у којој сразмери ће они овај терет поделити.

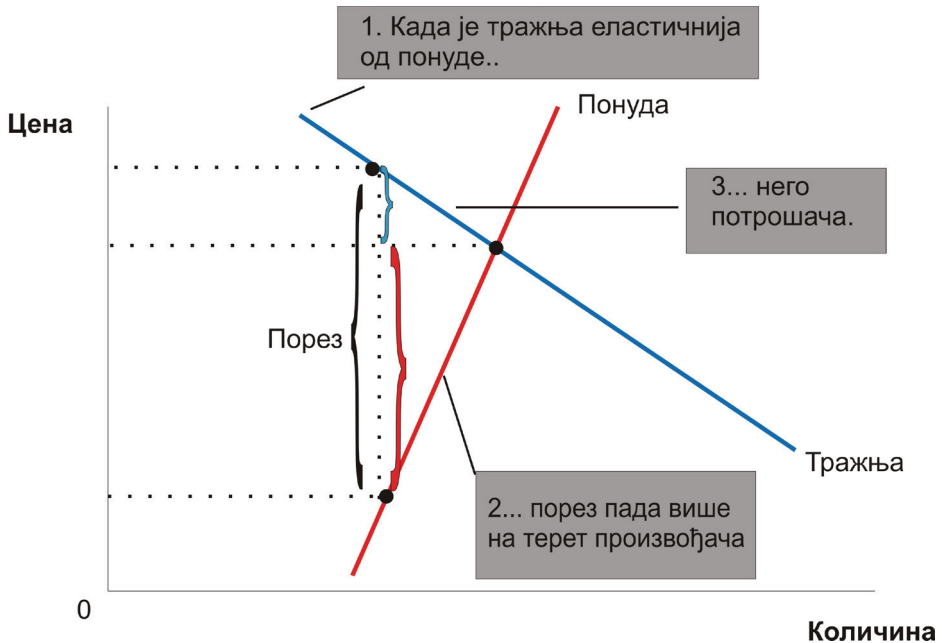
Сада ћемо у анализу увести и феномен еластичности понуде, односно тражње и под тим околностима анализирати примере показане сада на сликама 1.3 и 1.4.. У случају када је крива понуде еластична, а крива тражње нееластична већи порески терет ће сносити купци из простог разлога јер се понуђена количина брже прилагођава него тражена количина. У случају када је крива тражње еластична, а крива понуде нееластична, већи терет пореза сносиће продавци, опет из разлога што се тражња брже прилагођава новонасталој ситуацији (порезу) него понуда.

Слика3. Порески терет у случају еластичне понуде и нееластичне тражње



Извор: N. Gregori Mankju, Принципи економије, треће издање, Лондон 2004.

Слика 4. Порески терет у случају еластичне тражње и нееластичне понуде



Извор: N. Gregori Mankju, Принципи економије, треће издање, Лондон 2004.

Међународна искуства у вези са утицајем ПДВ-а на ниво цена

Основно питање које се појављује при увођењу пореза на додату вредност је питање стабилизационе функције овог пореза. Сагледавајући утицај пореза на додату вредност на ниво и политику цена, применљивост дизајниране пореске структуре у циљу обезбеђења сигурних и стабилних пореских прихода, може се извести закључак да је деловање ове виталне функције одраз успешности припрема, увођења и ефикасности функционисања пореза на додату вредност.

Увођење пореза на додату вредност је веома озбиљан посао, који обухвата одређене припреме и мере ради успешног функционисања овог пореза, што подразумева обезбеђење техничких и економских услова у земљи. Кључне припремне активности и задаци које треба урадити су:

- доношење подзаконских аката који произилазе из Закона о порезу на додату вредност;
- доношење одлуке у вези са избором организације пореске администрације;
- постављање система аутоматске обраде података;
- спровођење обуке пореске администрације о функционисању пореза на додату вредност и
- спровођење информативне кампање о новом облику опорезивања.

Неопходност обезбеђења поменутих услова произилази из чињенице да је неблаговремено обезбеђење услова за примену пореза на додату вредност био

један од главних узрока повећања инфлације, повећања буџетског дефицита, као и смањења остварених јавних прихода (што је био случај у Русији, Мађарској, Чешкој, Албанији, Литванији, Румунији, Казахстану, Словачкој, Чилеу, Аргентини, Турској и још неким земљама).

Један од битних услова за ефикасну примену пореза на додату вредност у порески систем једне земље јесте стварање стабилних друштвено-економских услова. Искуства показују да је примена пореза на додату вредност у свим земљама у време опште привредне нестабилности са испољеним инфлаторним тенденцијама допринело даљем расту инфлације. Насупрот томе, инфлаторна дефства су знатно мање била изражена када је овај порез почео са применом у стабилним политичким и економским условима.

Да би се умањио или избегао инфлаторни ефекат приликом увођења пореза на додату вредност у порески систем једне земље, предлаже се примена одговарајућих мера. Економска политика би требало да буде усмерена ка рестриктивној монетарној политици. Од значаја су мере путем којих држава утиче на цене са циљем да обезбеди ценовну стабилност на почетку примене пореза на додату вредност и то: контролом цена или замрзавањем цена.

У ситуацијама када је увођење пореза на додату вредност условило повећање цена и повукло инфлаторну спиралу, поставило се питање њиховог узрока. Као фактор који је значајно утицао на повећање цена, приликом увођења пореза на додату вредност, јесте «дужина ланца промета», односно број фаза промета у некој грани. Уколико је овај број фаза већи, крајњи ефекат се своди на повећање износа пореза, као и малопродајних цена. Следећи фактор који је условио повећање цена, у случају увођења пореза на додату вредност, јесте неинформисаност трговаца. Они су повећавали цене својих производа, да би смањили евентуални ризик смањења своје добити, или из разлога да увећају своју добит. Такође, као фактор који је условио повећање цена, је нетачан обрачун пореза у међуфазама.

Неке земље као што су Француска, Велика Британија, Аустрија, Белгија и Немачка, су ради отклањања поменутих узрока предузеле мере за одржавање ценовне стабилности путем контроле цена. Ова мера укључује неопходно спровођење масовне акције информисања јавности о очекиваним ефектима примене пореза на додату вредност на цене. Такво информисање подразумева објављивање у масовним медијима предвиђених повећања и смањења цена најважнијих производа и услуга за стандард грађана и пружање могућности грађанима да пријављују ценовна одступања и евентуалне грешке. Да би се избегле грешке у обрачуну пореза и шпекулације тим поводом, потребно је извршити интензивну информативну кампању у јавности као и едукацију пореских обвезника о функционисању пореза на додату вредност пре његове примене.

На пример, у Великој Британији је влада у новинама објавила очекивани пораст и пад цена одређених производа и услуга пре саме примене пореза на додату вредност. Када је овај порез уведен, приступило се врло озбиљној акцији контроле цена, уз дату могућност грађанима да путем жалби пријављују свако одступање од објављених предвиђања. У прве три недеље након увођења пореза, пореској управи је пристигло око 40.000 жалби грађана. Свака жалба против неочекиваних одступања малопродајних цена испитивана је и предузимане су све потребне мере за елиминисање неоправданих повећања цена. Због остварених малих ефеката на цене, увођење пореза на додату вредност у Великој Британији је по општој оцени њене владе и стручних кругова било успешно.

При увођењу пореза на додату вредност у Немачкој основни услов за увођење новог пореза је био одржавање стабилности општег нивоа цена. Пошло се од тога да ће потрошачи одбити да прихвате веће повећање цена који би било последица увођења новог пореза. Зато се приликом одређивања фиксних стопа пришло врло обазривом обрачуна, а у циљу постизања ценовне стабилности. Анализа утицаја увођења пореза на додату вредност на повећање цена извршена је сагледавањем индекса о кретању животних трошкова за четири средње доходне групе домаћинства, што се сматрало најефикаснијим индикатором кретања потрошачких цена. Резултати анализе су показали да је дошло до порста индекса о кретању цена у периоду од децембра 1967. године (месец уочи увођења) до фебруара 1968. године за 1,2%.

Након детаљних истраживања фактора који су проузроковали овај пораст, увођењу пореза на додату вредност је приписан утицај на повећање индекса од 0,5% док је остатак повећања од 0,7% био последица других фактора. Овакав ефекат пореза на цене се сматрао прихватљивим, па се одустало од намере да се приступи замрзавању цена. Држава се определила за систем праћења и даље контроле цена, као неопходне мере за одржавање ценовне стабилности.

Неке земље су се одлучиле за привремену меру замрзавања цена, у циљу очувања ценовне стабилности, као нпр. Кореја, Грчка, Мађарска. Пример Кореје говори да је у циљу минимизирања утицаја новог пореза на цене, влада спровела врло активну ценовну политику. Донет је Закон о стабилности цена којим је установљено ограничење veleпродајних цена за 251 производ и малопродајних цена за 45 производа. Овом контролом цена и објављивањем цена осетљивих производа, влада је неутралисала утицај увођења пореза на додату вредност на могуће ценовне поремећаје. Општи ниво цена у години увођења порастао је за 4,1%.

Пољска је пример земље, чија се Влада није определила за коришћење поменутих мера за одржавање ценовне стабилности. Међутим, примена пореза на додату вредност није условила, генерално, пораст цена, нити је довела до покретања инфлаторне спирале. Република Словенија је земља у којој се није прибегло нити једној мери за одржавање ценовне стабилности. Ефекат увођења пореза на додату вредност био је стабилан са аспекта промена цена.

Многе земље које су увеле порез на додату вредност, изразиле су бојазан да ће увођење овог пореза утицати на ниво цена и инфлацију. Међутим, практична искуства многих земаља показала су да уколико се увођењем пореза на додату вредност планира исти ниво пореских прихода који је оствариван путем пореза који се замењује, увођење новог облика опорезивања не производи инфлаторни ефекат, или је он занемарљив. Томе у прилог иде следеће објашњење: услед промена у расподели долази до промена у односима цена производа и услуга тих сектора, наниже или навише, али тако да општи ниво цена остаје исти. Треба истаћи, да одлука о планираној висини пореских прихода би требало да буде заснована на одређеним проценама, као и на анализама о ценовним ефектима увођења пореза на додату вредност.

На основу свега изнетог, може се извести закључак да увођење пореза на додату вредност, у случају непромењених пореских прихода, не доводи до повећања цена и инфлаторних ефеката. Сличан закључак произилази из спроведених истраживања експерата ММФ-а, Алана Таита. Предмет поменутих истраживања било је праћење кретања цена преко индекса потрошачких цена - ЦПИ (Consumers

Price Index) у периоду непосредно пре и периоду непосредно након увођења пореза на додату вредност у тридесет пет земаља. Таит је дошао до закључка да порез на додату вредност којим се остварују исти порески приходи као и порезом који се замењује, не изазива промену општег нивоа цена, па према томе његово увођење нема инфлаторни ефекат. Табела 1.1. приказује ефекте пореза на додату вредност на ниво цена у одабраним земљама.

Табела 1. Ефекти увођења ПДВ на цене у различитим земљама

Земља	Приходни ефекат	Ценовни ефекат		Промене других пореза	Остале промене	Контр. цена
		Општи ниво %	Због увођења ПДВ %			
Аргентина	Исти приход	37,2	не	Промене Регион. пореза	Девал- вација	да
Аустрија	Исти приход	2,4	не	Нижи порез на дох.	Кредит. Контрол.	да
Белгија	Исти приход	2,6	не	-	Повећање плата	да
Боливија	Исти приход	9,5	не	Повећање акцизе	-	не
Бразил	Исти приход	15,8	-	-	-	не
Чиле	Повећање	146,7	мало	Повећање пореза на бензин, доходак и имовину	Повећање комунал. пореза	не
Колумбија	Повећање	12,9	не	Пром. пореза на доходак и имовину	Укинута многи подстиц.	не
Костарика	Повећање	-	не	Повећање акцизе	-	не
Данска	Повећање	8,0	5,0	Смањење пореза на доходак	Повећање плата и трансфера	не
Еквадор	Повећање	8,7	5,0	Смањење пореза на доходак	Девалва-ција	не
Француска	Исти приход	2,1	1,0	Укинута изузећа и измењен порез на доходак	Повећане плате	да
Немачка	Исти приход	1,2	0,5	-	-	праћење
Ирска	Исти приход	5,5	не	Смањене тарифе	-	праћење
Израел	Повећање	17,9	9,0	-	Повећање плата	не
Италија	Исти приход	6,3	не	-	Повећање плата	не
Мароко	Исти приход	2,4	не	Порез на добит	-	не
Холандија	Исти приход	5,2	1,5	Смањење пореза на доходак	Повећање плата	да
Норвешка	Губитак	7,8	5,8	Смањење пореза на доходак и имовину	Повећање плата и трансфера	да
Шпанија	Исти приход	2,8	2,0	-	Админст. промене	праћење
Турска	Исти приход	40,0	-	-	Повећање плата	не
В. Британ.	Исти приход	1,9	0,7	Промена пореза на плате	-	праћење

Извор: Tait A., Value added tax, IMF, Washington, 1988. стр. 194 – 197. (одабране земље)

Према спроведеним истраживањима, у 35 испитаних земаља инфлаторни ефекат није постојао, или је био незнатан. Услед промена у пореској структури и висини пореских стопа долази до промена у релативним односима цена производа и услуга између појединих привредних сектора, где је повећање једних праћено смањењем цена других производа и услуга. Као резултат истраживања може се истаћи следеће:

- у 6 случајева (земаља) констатовано је да је увођење ПДВ-а условило раст цена и покретање инфлаторне спирале. Као узрок ове појаве наводи се пораст плата и раст каматних стопа;
- у 8 случајева дошло је до промена цена навише, и то: а) у случају Норвешке дошло је до пораста цена као резултат увођења и примене пореза на додатну вредност, б) у 7 случајева дошло је до пораста цена као резултат увођења пореза на додатну вредност и других фактора. Нпр. у Боливији пораст цена није изазвао порез на додатну вредност, већ други фактори;
- у 5 случајева није дошло до знатног повећања цена;
- у 22 случаја, увођење пореза на додатну вредност није условило пораст индекса потрошачких цена, или је тај ефекат био незнатан.

Утицај ПДВ-а на општи ниво цена у Србији

Најједноставнија дефиниција инфлације јесте да она представља општи раст цена, или раст општег нивоа цена. Овом приликом нећемо се бавити узроцима и типовима инфлације, већ ћемо истражити само аспект утицаја пореза на додатну вредност на општи ниво цена у Србији.

У претходном одељку смо размотрили како је увођење пореза на додатну вредност утицало на ниво цена у неким развијеним и мање развијеним државама. Истраживање је показало да је по својој природи ПДВ неутралан тј. да неће битно утицати на цене под условом да се приходи буџета не мењају и неки други услови који могу имати инфлаторно дејство. Такође је наглашено да је елементарна претпоставка и макроекономска стабилност, низак ниво инфлације и буџетска равнотежа.

Поставља се основно питање – да ли је Србија приликом увођења пореза на додатну вредност имала све те претпоставке? Свакако није, основне перформансе српске економије биле су следеће: слаба конкурентност (постојање монополских структура), велики спољнотрговински дефицит, приватизација у току, значајан обим сиве економије, релативно висока стопа инфлације, слаб административни капацитет и доста сложен и нетранспарентан порески систем. Логично питање које следи – да ли је 2005. година била добра година за овако значајан реформски потез? Опрезнија администрација би овај пројекат, вероватно, оставила за боља времена, међутим добра околност да је тек формирана влада увођење пореза на додатну вредност (а пре тога и фискалних каса) ставила у први приоритет, у првој години владе. Тако је, упркос неповољним околностима стартао порез на додатну вредност и у наставку ћемо размотрити у којој мери је он утицао, пре свега, на ниво цена у Србији.

Приходи од пореза на додатну вредност у 2005. години су били увећани у односу на приходе од пореза на промет у 2004. години за више од 60%, чиме је нарушен један од услова за ценовну стабилност цена. Буџет је после дугог низа година ушао у благи суфицит од 0,8% БДП-а.

У табели 1.2. дат је приказ кретања цена на мало за период 2000-2010. година (просек и крај периода), као и кретање потрошачких цена (просек и крај периода) за период након 2006. године од када је Републички завод за статистику почео да примењује нову методологију праћења раста потрошачких цена.

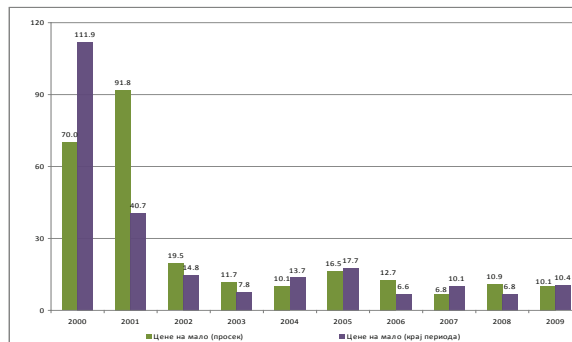
Уколико посматрамо цене на мало (последња колона) закључићемо да је након страшног инфлаторног периода почев од 2000. године (111,9%) дошло до смиривања цена током 2003. године (7,8%), да би у 2004. кренуо нови раст цена (13,7%). У години увођења пореза на додату вредност (2005. година) скала инфлације се зауставила на 17,7%. Након тога, дошло је до смиривања општег нивоа цена и све до данас имамо (за наше услове) релативно прихватљиву стопу која се креће у распону од 6,5 до 10,5%. Дакле, током читавог периода постојао је снажан инфлаторни притисак, с тим што је управо 2005. (година увођења пореза на додату вредност) била један од «пикова» у том кретању инфлације. То се најбоље може уочити на слици 1.5. која даје графички приказ раста цена на мало (просек и крај периода) за посматрани период.

Табела 2. Кретање цена у Србији за период 2000.-2010.

Година	Потрошачке цене, крај периода	Потрошачке цене, просек	Цене на мало-просек	Цене на мало-крај периода
2000.			70,0	111,9
2001.			91,8	40,7
2002.			19,5	14,8
2003.			11,7	7,8
2004.			10,1	13,7
2005.			16,5	17,7
2006.			12,7	6,6
2007.	11,0	6,5	6,8	10,1
2008.	8,6	11,7	10,9	6,8
2009.	6,5	8,4	10,1	10,4
2010. ³	6,0	4,4	-	-

Извор: Министарство финансија Републике Србије

Слика 5. Кретање цена на мало за период 2000-2009.



Извор: аутор

Поставља се питање колико је порез на додату вредност допринео расту цена на мало током 2005. године? Показатељи о кретању пореза на додату вредност у 2005. години показују да је однос укупног промета у општој и нижој стопи у односу 80:20 у корист опште стопе. Теоријски посматрано, када бисмо искључили све остале факторе инфлације, ефекат увођења пореза на додату вредност на општи ниво цена би практично био: 2% смањења цена у општој стопи и 8% повећања у нижој стопи. Дакле, 2% смањења цена на 80% промета у општој стопи и 8% повећања на 20% промета у нижој стопи. То значи да би сва повећања цена у нижој стопи била анулирана снижењима у вишој стопи. И то према следећој једначини:

$$|-2\% \times \text{ПОС}| = |8\% \times \text{ПНС}|$$

при чему је $\text{ПОС} = 4\text{ПНС}$

ПОС – укупан промет по општој стопи

ПНС – укупан промет по нижој стопи

Наравно да ова теоретска претпоставка не одговара ономе што се стварно десило. Србија је у 2005. години забележила општи раст цена од 17,7%. Где леже разлози за овакав раст цена и колики је утицај, односно учешће пореза на додату вредност у укупном расту цена? Одговори леже у неколико важних чињеница:

- Србија је уочи увођења пореза на додату вредност већ имала економију са израженим инфлаторним тенденцијама, због низа неравнотежа које смо већ споменули;
- Раст прихода буџета у 2005. години је очигледно директна последица увођења пореза на додату вредност који је системски део «сиве економије» превео у легалне токове што је због «прилагођавања» нове играче натерало на повећање цена. Већ смо раније рекли да раст прихода буџета има директан утицај на инфлацију;
- Ефекат снижења опште стопе са 20% на 18% није утицао битније на снижење цена због феномена «ригидности цена наниже»;
- Влада је дозволила повећање цена које су под њеном контролом у просеку за 20,2% (табела 1.3.);
- 2005. године су због релативно лоше жетве цене пољопривредних производа порасле за 36,1% (табела 1.3.). Овај раст цена је условљен и увођењем тзв. ниже стопе од 8% за ове производе који су до тада били неопорезовани, а при том су и ценовно нееластични.
- Увођење пореза на додату вредност пратио је страховит отпор у јавном мњењу, чак и делу стручне јавности, као и код привредника. Влада је изгубила «медијски рат» са ПДВ скептицима, па је тако велики део јавности био убеђен да се уводи нови порез а не само замена за постојећи. Дакле, психолошки фактори су имали страховит утицај на део привреде који је «за сваки случај» повећао цене. Године након увођења пореза на додату вредност показале су тенденцију лаганог усклађивања цена са тржишним условима.

Табела 3. Инфлација - укупна, базна и цене у пољопривреди

Година	Укупна инфлација	Базна инфлација	Регулисане цене	Цене пољопривредних производа
2000.	211.9	224.1	234.6	150.3
2001.	140.7	120.8	160.8	120.7
2002.	114.8	105.2	127.3	113.3
2003.	107.8	105.9	111.1	93.7
2004.	113.7	111.3	116.8	108.4
2005.	117.7	114.5	120.2	136.1
2006.	106.6	105.9	107.4	106.7
2007.	110.1	105.4	114.3	123.7
2008.	106.8	110.1	103.8	101.2
2009.	110.4	105.0	118.8	99.7

Извор: Министарство финансија Републике Србије

Веома је тешко квантификовати утицај свих ових и других фактора који су утицали на овакав ниво инфлације у Србији на крају 2005. године. Међутим, потпуно је сигурно да утицај увођења пореза на додату вредност на ниво цена у Србији није свих 17,7%. Као што смо већ навели, на бази промета у општој и посебној стопи није требало да дође практично ни до каквог померања цена због увођења пореза на додату вредност. Тачније, ефекат је требао да буде неутралан на општи ниво цена, а да донекле, у мери смањења односно повећања стопа, дође до промена релативних односа цена. Крајњи закључак би, у сваком случају био, да је увођење пореза на додату вредност у Србији имало незнатан утицај на општи раст цена и то, пре свега, из психолошких разлога, док су други већ дуго присутни разлози, преваходно условили раст општег нивоа цена.

Порез на додату вредност и релативне цене у Србији

Релативне цене представљају односе између цена различитих роба, за разлику од апсолутних које једноставно изражавају цене роба изражене у новцу. Разликовање релативних и апсолутних цена је веома важно код анализе њиховог кретања.

Мере фискалне политике, као што су порези утичу на трошкове и дохотке и на многе друге елементе значајне за опредељење произвођача и потрошача код прихватљивости цена. Опорезивање производа и услуга утиче на потрошњу, и то кроз механизам цена померајући криву понуде навише тј. у правцу смањивања понуђених количина (смањења потрошње) и раста цена по јединици производа. Уколико је одређена врста роба или услуга више опорезована у односу на неку другу овај ефекат је, природно, више изражен и ствара поремећаје у релативним односима цена.

Приликом увођења пореза на додату вредност у Србији постојала је дилема да ли ићи са јединственом стопом опорезивања или се одредити за две стопе. Имајући у виду регресивност пореза на додату вредност и тежњу да се заштити стандард сиромашнијих слојева становништва законодавац се одредити за две стопе пореза на додату вредност и то општу од 18% и нижу од 8%. У нижој

стопа се налазе производи и услуге које битно утичу на стандард грађана као што су: хлеб, млеко, брашно, шећер, уље, свеже воће и поврће, месо, риба, јаја, лекови, ђубрива, уџбеници, новине, комуналне услуге, огревно дрво и друго. Додатни разлог за увођење ниже стопе код поменутих производа је био и тај да многи од њих нису ни били опорезовани порезом на промет производа, па би њихово опорезивање општом стопом још више угрозило стандард грађана и извршило додатни инфлаторни притисак.

Табела.4. Индекси цена на мало у 2005. год. у Србији

<i>Врсте роба и услуга</i>	<i>Децембар 2005 Децембар 2004</i>	<i>Просек 2005 Просек 2004</i>
<i>Укупно – са сезонским производима</i>	117,7	116,5
<i>Роба</i>	115,4	114,9
<i>Пољопривредни производи – са сезонским⁵</i>	136,0	125,3
<i>Индустријски производи – укупно</i>	114,5	114,5
<i>Индустријски прехранбени производи</i>	115,9	117,4
<i>Пића</i>	109,4	111,1
<i>Дуван</i>	120,3	110,5
<i>Индустријски непрехрамбени производи</i>	114,0	113,8
<i>Услуге</i>	124,1	120,7
<i>Прехрамбени производи – укупно⁶</i>	118,4	118,4

Извор: Републички завод за статистику – Саопштење бр. 336 од 30.12.2005.

У претходном одељку смо анализирали утицај пореза на додатну вредност на општи ниво цена и дали закључке о разлозима који су утицали на околност да је прва година примене пореза на додатну вредност завршила општим растом цена на нивоу од 17,7 процената. У наставку ћемо покушати да објаснимо шта се то променило у релативним односима цена због увођења пореза на додатну вредност, односно које врсте роба и услуга су због новог начина опорезивања више или мање допринеле расту цена. За ту анализу послужиће нам табела 1.4. која даје преглед индекса цена на мало током 2005. године.

Подсетићемо да су многе државе приликом увођења пореза на додатну вредност примениле различите нивое државне интервенције у области контроле цена, а неке ишле чак и на замрзавање цена (табела 1.1.). Србија се није определила за такву врсту интервенција, осим што је путем јавних препорука у оквиру медијске кампање апеловала на уздржавање од поскупљења. Међутим, сама Влада Републике Србије је неопрезно испустила контролу над ценама које су биле у њеној ингеренцији (табела 1.3. – колона регулисане цене), тако да је стопа раста регулисаних цена (нафтни деривати, струја, дуван, железнички саобраћај и поштанске услуге) у 2005. години била 20,2%, што је изнад укупне инфлације (17,7%), а много више изнад базне инфлације (14,5%). Та неопрезност је битно утицала да се све цене помере нависе.

Ако у табели 4.4 посматрамо раст цена различитих врста производа и услуга и

издвојимо оне производе и услуге чије су цене расле брже од просека (17,7%) закључићемо да су то:

- пољопривредни производи (36%),
- дуван (20,3%),
- услуге (24,1%) и
- индустријски прехранбени производи (18,4%).

Сви остали производи су испод просека: роба (15,4%), индустријски непрехрамбени производи (14,0%) и пића (9,4%).

Закључак

Дакле, раст цена пољопривредних и прехранбених производа и услуга био релативно већи од раста осталих роба. Разлог за овакво кретање релативних цена лежи управо у чињеници да већина роба и услуга са бржим растом цена (прехрана и комуналне услуге) није била опорезивана у претходном систему пореза на промет, а тада је уведена стопа од 8% за све те производе и услуге чиме су створене претпоставке за релативно бржи раст цена.

Порез на додату вредност у Србији је утицао на промене релативних односа цена у корист оних производа који су опорезовани нижом стопом, а који до тада нису били опорезовани порезом на промет. Ова промена је имала негативан утицај на животни стандард грађана јер се ради, углавном, о животни важним производима (храна, лекови, комуналне услуге) са нееластичном тражњом и без адекватних јевтинијих супституата. Намеће се закључак да је влада морала пажљивије да сагледа читав корпус последица приликом увођења пореза на додату вредност и не дозволи ескалацију цена под њеном контролом. Та околност је условила да и остале робе и услуге опорезоване општом стопом од 18% (нижом за 2% од пореза на промет), такође забележе значајан раст цена. Увођење пореза на додату вредност је системски довело до промене релативних односа цена али технички није утицало на општи раст цена који је, пре свега, дефинитивно последица других фактора који су наведени у претходном одељку.

Литература

1. Value Added Tax: Administrative and Policy Issues, Occasional Paper, 88., edited by Tait, A, International Monetary Fund, Washington, 1991.
2. "Value Added Taxation in Europe", Guides to European Taxation, Volume IV, IBFD, Amsterdam, 1992.
3. "Value Added Taxation in Developing Countries", A World Bank Symposium, The World Bank, Washington, 1990.
4. Ђуровић–Тодоровић, Јадранка, Предности и недостаци ПДВ-а, Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Србије, Економски факултет Крагујевац, 2004.
5. Здравковић, Д; Стојановић, Б; Ђорђевић, Д; Стојановић, И, Теорија и политика цена, Ниш, 2003.
6. Здравковић, Д, Политика цена, Вук Караџић, Параћин, 1991.
7. Здравковић, Д, Равнотежне цене, Економика, Ниш, 1982.

8. Здравковић, Д, Механизам цена, Бона Фидес, Ниш, 2002.
9. Здравковић, Д, Теорија и политика цена, (критички есеји), Економски факултет, Ниш, 1997.
10. Здравковић, Д, Увод у економију, Побједа, Подгорица, Црна Гора, 2008.
11. International Vat Monitor, No.1., Amsterdam, 2000.
12. Mankju, G, Principi ekonomije, treće izdanje, London, 2004.
13. Marshall, A, Principles of Economics, 8. izdanje, London, 1982.
14. Поповић, Д, Економски ефекти посредних пореза, Центар за публикације Правног факултета Универзитета у Београду, Београд, 1983.
15. Tait, A, Value Added Tax: Inflation and foreign trade Balance, Value Added Taxation in Devolving Countries, The World Bank, 1990.
16. Tait, A, Value Added Tax: International Practice and Problems, International Monetary Fund, Washington, 1988.
17. Friedman, M, Price theory, Aldine Publishing Company, Chicago, 1976.
18. Хрустић, Х, докторска дисертација: Увођење пореза на додату вредност у фискални систем привреде у транзицији, Београд, 1994.
19. Хрустић, Х, „Припрема процеса администрирања и управљања порезима“, Новац и развој, Београд, 1995.
20. Хрустић, Х, „Порез на додату вредност – страна искуства“, Економика, број 1, Београд, 1998.
21. Хрустић, Х, Порез на додату вредност, Стилос, Нови Сад, 2004.

Александар О. Магуза

Московски државни технички универзитет „Н.Е. Баумана“, Москва

ПРОФЕСОР МИХАИЛ ПАВЛОВИЧ ЧУБИНСКИЈ (1871-1943): ЕТАПЕ ЖИВОТНОГ ПУТА, ПОЛИТИЧКО-ПРАВНА МИШЉЕЊА

Апстракт

Озбиљно ново увек саржи у себи као један од својих емелената новог рођења заборављену прошлост у новој драгоцености форми.

Н.О. Лоскиј

Животни век руске емиграције у првим деценијама XX века, наизглед, нестао је заувек. На прагу је XXI век, век нових жеља и тежњи. Време јури напред у непредвидиву будућност, саплићући се, не видећи садашњост, а посебно прошлост. При том, непроцењиво руско научно благо чека свој жиг, не сам у Русији, већ и у иностранству. То је скривиште мудрих идеја и концепција. Много тога, још увек, остаје не откривено, много тога је не протумачено. У процесу стицања тих историјских споменика, постепено долази сазнање да је у њима садржан завет будућим генерацијама, и не само руским. Многе креаторе руске емиграције, заиста, можемо без претеривања назвати визионарима. Не случајно, сећамо се радова П.А. Сорокина, Г.Д. Гурвича, Г.К. Гинса, Н.С. Тимашева, Е.В. Спекторског и других. Међу тим громадама посебно место заузима и Професор Универзитета у Београду, Михаил Павлович Чубински. Његови радови, и у данашње време, су terra incognita. Признат као родоначелник криминологије у Европи за време свог живота, био је неправедно заборављен у Русији. Истина, у последњих неколико година, ситуација је почела да се мења. Године 2004. издат је репринт његове фундаменталне књиге посвећене историјском прегледу развитка криминално-политичних теорија од античких времена. И то не може, а да не пробуди осећај задовољства. Чини се да је неопходно и хитно да се настави овај посао. У овом научном раду извршена је синтетичка анализа научне баштине М.П. Чубинског као криминолога и специјалисте у области кривичноправне науке.

Кључне речи: Михаил Павлович Чубинскиј.

ПРОФЕССОР МИХАИЛ ПАВЛОВИЧ ЧУБИНСКИЙ (1871-1943): ЭТАПЫ ЖИЗНЕННОГО ПУТИ, ПОЛИТИКО- ПРАВОВЫЕ ВОЗЗРЕНИЯ¹

Апстракт

*Серьезное новое всегда содержит в себе как один
из своих элементов возрождение
забытого прошлого в обновленной ценной форме.
Н.О. Лосский*

Жизненный мир российской эмиграции первых десятилетий XX столетия, казалось бы, канул в лету. На дворе XXI век, век новых устремлений и чаяний. Время, мимолетно рвущееся вперед, в непредсказуемое будущее, спотыкаясь, не видя настоящего, а тем более, прошлого. При этом бесценное русское научное сокровище ожидает своего отыскания не только в самой России, но и за рубежом. Это кладезь мудрых идей и концепций. Много еще не обнаруженного, много не переосмысленного. В процессе обретения этих исторических памятников, постепенно приходит осознание, что в них вложен завет будущим поколениям и не только российским. Многих творцов российской эмиграции, действительно, можно без всяких преувеличений назвать провидцами. Невольно вспоминаются работы П.А. Сорокина, Г.Д. Гурвича, Г.К. Гинса, Н.С. Тимашиева, Е.В. Спекторского и других. Среди таких глыб особое место занимает и профессор Белградского университета Михаил Павлович Чубинский. Его труды и по настоящее время terra incognita. Признанный в качестве выдающегося криминалиста в Европе еще при своей жизни, он незаслуженно был забыт в России. Правда, в последние годы ситуация стала меняться. В 2004 году увидело свет переиздание его фундаментальной книги, посвященной историческим очеркам развития уголовно-политических учений с древнейших времен. И это не может не вызывать чувства удовлетворения. Представляется необходимым и актуальным продолжение этой работы. В рамках данной статьи хотелось осуществить попытку синтетического анализа научного наследия М.П. Чубинского как криминолога и специалиста в области уголовно-правовой науки.

Ключевые слова: Михаил Павлович Чубинский.

¹ Русский: Работа выполнена в рамках ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России на 2009-2013 годы» (контракт № 16.740.11.0402).

Английский: This work is supported by a Russian Federal Program «Scientific and Educational Personnel for Innovative Russia 2009-2013» (contract 16.740.11.0402).



Михаил Павлович Чубинский родился 7 (19) ноября 1871 года в местечке неподалеку от Борисполя Переяславской области Полтавской губернии (ныне Борисполь, Киевская область) в семье потомственных дворян. Отец его, Павел Платонович Чубинский, был выдающимся украинским этнографом, поэтом и общественным деятелем. Следует отметить, что его труд „О состоянии хлебной торговли и производительности Северного Района“ снискал большое уважение у Карла Маркса, который широко использовал данную работу при изучении экономического положения России . Нельзя не отметить, что отец Чубинского на основе своих этнографических исследований выстраивал интересные статистические закономерности, и даже приводил некоторые уголовно-статистические замечания. Хотелось бы привести отрывок из его работы, содержащий подобные данные об особенностях карельского народа:

„Нравственность.

Чтобы дать понятие о нравственности Кореляков, я приведу данные о преступлениях за пять лет. Всех преступлений в Кореле, в течении пяти лет, совершено 39, в том числе:

Краж

5

Воровство-мошенничество	1
Самовольных лесоистреблений	22
Нанесений личной обиды	6
Изнасилований	2
Покушение на убийство	1
Неповиновение властям	1
Пристанодержательство дезертиров	1
Итого	39

Если исключить из этого числа случаи самовольной порубки, то число преступлений уменьшится на 17-ть, т.е. в год около 3-х преступлений, или одно преступление на 5500 душ. Это как нельзя более доказывает хорошее состояние нравственности Кореляков. Краж же собственно – одна в год на 16000 человек! Кажется, это говорить как нельзя больше о честности Кореляков.

Что касается до корельских женщин, то они известны по своему целомудрию, особенно вдали от поморья.

Пьянства в Кореле совершенно нет. На всю Корелу один кабак в Панозерской деревне Погосского общества. Что же касается до привозимых из Финляндии рома и водки, то они привозятся в небольшом количестве лицами, ведущими торг в Финляндии. В заключение, не могу не сказать, что характера Кореляки спокойного, несколько даже апатичны, но их нельзя упрекнуть в лени. Они точно также трудятся, как и русские, если не больше, и бедность их ничуть не доказывает их лени.

Мягкость характера Кореляков проявляется более всего в семейных отношениях. У Кореляков не замечается деспотизма мужа и отца. Семейных ссор – несравненно меньше, чем у русских, и если бывают такие, то только между братьями из-за наследства.“

И такие наблюдения встречаются во многих работах Павла Платоновича Чубинского. Бесспорная даровитость, а также социологичность научных построений отца, безусловно, не могли не сказаться на развитии сына. Можно смело утверждать, что он, став криминалистом социологического направления, во многом продолжил дело отца в направлении изучения социальных причин преступности и иных отклоняющихся форм поведения.

Как и принято было в то время в дворянских кругах, начальное образование Михаил Павлович получил в домашних условиях, после чего первоначально обучался в двух киевских гимназиях, а позднее поступил в знаменитую Коллегию Павла Галагана.

В высшее профессиональное образование он получил на юридическом факультете университета Св. Владимира в Киеве. Уже в студенческие годы проявил себя в качестве незаурядного ученика, отличившись написанием основательных работ „О земских учреждениях“ и „Организации деятельности Св. Синода при Императоре Петре I“.

В 1893 г. успешно окончил обучение, получив диплом первой степени, и 1 января 1894 г. в своей родной обители М.П. Чубинский был утвержден в качестве профессорского стипендиата по кафедре уголовного права. Именно в это время он проводит исследование, посвященное обратной силе уголовного закона, под руководством своего ментора профессора Л.С. Белогриц-Котляревского .

В 1897 г., сдав магистерский экзамен, получив звание приват-доцента, он приступает к преподаванию дополнительного курса, освещающего проблемы модернистского развития наук уголовного права и уголовного процесса. Наряду с этим в этом же году он объявляет подобный курс и в Санкт-Петербургском университете, юридический факультет которого вскоре утверждает уголовную политику в качестве обязательной специальной дисциплины, тем самым в России впервые уголовно-политическая наука становится „предметом отдельного и планомерного факультетского преподавания“ .

В 1898 г. он уезжает в заграничную научно-образовательную командировку, в рамках которой является слушателем ведущих университетов Берлина, Вены, Граца, Галля, Лейпцига. Именно в это время происходит восприятие им модернистского духа европейской науки. Большую роль в этом сыграли прослушанные лекции профессоров Вальберга, Ламмаша, Листа и некоторых других выдающихся криминалистов.

Весной 1899 г., прерывая поездку, прибывает на родину, где ему присуждают звание приват-доцента Демидовского юридического лица в Ярославле, правда, летом того же года он вновь отправляется на стажировку в Берлин, Брюссель и Париж.

В 1900 г. М.П. Чубинский успешно защищает в Московском университете магистерскую диссертацию на тему: „Мотив преступной деятельности и его значение для уголовного права“, которая была издана отдельной книгой. По рецензиям профессоров Г.Е. Колоколова и М.В. Духовского после ее защиты он был удостоен Московским университетом степени магистра уголовного права.

Нельзя не отметить, что в данном исследовании Михаил Павлович проявил себя в качестве самостоятельного, независимого и оригинального ученого. Большое внимание в этой работе уделяется особенностям психологической, нравственной и юридической обусловленностям мотива в преступном деянии, их значению в сфере уголовно-правовой репрессии. Общеизвестно, что мотив преступного деяния вплоть до конца XIX столетия рассматривался в качестве второстепенного элемента субъективного вменения. В указанной работе автор убедительно показывает слабость индетерминистского объяснения человеческих поступков. По его мнению, зависимый суд и торжество идеи свободной воли долгое время, вплоть до второй половины XIX столетия, исключали возможность включения социально-этического элемента в систему уголовно-правовой репрессии. Лишь с появлением суда присяжных и провозглашения принципа гласности в российской уголовно-правовой действительности начинают проявляться ростки объективного объяснения преступного поведения.

Мотив определяется им как „внутренняя сила, которая, порождая волевой процесс, движет индивидом в его сознательной деятельности и приводит при содействии всей его психики к совершению преступного деяния“ . Данное определение не сводит мотив преступления к психической индивидуальности преступника, на чем настаивали проф. Лист, Салейль и др. В этом отношении недопустимым признается сведение временного волевого движения к постоянному, относительно устойчивому личностному строению.

Восставая против буржуазного парадокса, проф. Чубинский полагает, что любое сознательное деяние находится в прямой зависимости от вызвавшего его

мотива, исключая мотивацию в сфере бессознательного поведения. Личность преступника оказывает решающее воздействие на формирование того или иного мотива, поэтому невозможна его изолированная оценка.

Наряду с этим, в этой работе он различает факторы преступности (внешние родовые причины группы явлений, рассматриваемых в совокупности) и мотивы отдельных преступлений (внутренние индивидуальные причины деяний).

Важным в данном исследовании является осмысление уголовного права во взаимосвязи с этикой и психологией, но при сохранении обособленной и самостоятельной природы и наличии собственных специфических целей и задач, при осуществлении которых ему необходимо считаться с реальными жизненными условиями, допуская вынужденные компромиссы и отступления от выверенных теоретических конструкций вследствие практической необходимости.

Эти исследования не пропали даром и были восприняты позднее Уголовным уложением объединенной Югославии 1929 г. Кроме того, большое значение мотивам совершения преступных деяний стало отводиться и во многих других уголовных законодательствах первой половины XX столетия.

В 1901-1902 г.г. М.П. Чубинский вновь повышает квалификацию в университетах и библиотеках Германии, Франции и Швейцарии. С 1902 г. становится профессором кафедры уголовного права Харьковского университета, а в 1905 г. представляет докторскую диссертацию, посвященную историко-сравнительному исследованию уголовно-политических учений. Этот труд был сразу же признан научной общественностью и по праву занял достойное место в сокровищнице мировой юридической мысли.

Всю свою дальнейшую жизнь проблемы уголовной политики будут центральными в сфере научных интересов профессора. М.П. Чубинский рассматривал уголовную политику как одно из направлений общей уголовно-правовой науки. Включая в себя превентивную и репрессивную политики и основываясь на этиологических предпосылках преступности, она не может, по его мнению, не считаться с историческими и сравнительно-правовыми данными. Иными словами, положительное уголовное законодательство не может быть эффективным без уголовно-политического сопровождения и учета криминологических рекомендаций. В этом состоит его методологический концепт в сфере уголовно-правовых исследований.

Признавая плюралистический подход к изучению преступности правильным, считая, что „в сочетании реального и идеального заключен источник постоянного обновления и прочного прогресса“, профессор Чубинский по праву может быть причислен не только к создателю системы уголовной политики, но и к одному из пионеров криминологической науки в России.

Нельзя не отметить, что время, когда молодой ученый окунулся в научно-исследовательские искания, ознаменовано нарастающим противостоянием различных направлений в уголовно-правовой науке. Господствовавшая классическая школа, для которой личность преступника, мотивы им совершенного преступления и другие подобного рода социально-психологические обстоятельства, выходящие за рамки юридико-догматической плоскости, носили второстепенный характер, не хотела мириться с модернистскими тенденциями. По выражению М.П. Чубинского, классическая школа основывалась на так называемой дихотомии: преступление-

наказание, что нельзя было сказать об антропологической теории, которая выдвинула идею трихотомии: преступление, преступник и наказание. В условиях доминирующего догматизма карательная машина всецело основывалась на идее возмездия за совершенное преступное деяние. Большинство кафедр криминальных наук в ведущих университетах страны в то время были представлены апологетами классического направления в уголовном праве. Так, здесь можно упомянуть наиболее авторитетных криминалистов М.В. Духовского, Н.Д. Сергиевского, Н.С. Таганцева и др. Именно в это время и пришлось молодому ученому Чубинскому „пробивать окно в Европу“, где уже в то время сильно укрепились позиции социологических и антропологических подходов к пониманию преступления.

После долгого осмысленного научного поиска ученый избирает путь мягкой критики классического подхода в уголовно-правовой науке, осуществив попытку включения уголовно-политического элемента в науку уголовного права, а также социологического обоснования отдельных проблем преступности. При всем его тяготении к изучению новых направлений, ему удалось не заблудиться в лабиринтах ломброзианских построений. Сдержанная критика догматизма и осторожное отношение к позитивизму привели его к школе Франца фон Листа. По верному утверждению его ученика и сподвижника А.В. Маклецова, „зачатки социологизма в уголовном праве можно усмотреть и в первых работах Неклюдова, поскольку он находился под влиянием Огюста Конта и Кетле, у Духовского и И.Я. Фойницкого“, но основательное свое развитие они получили в трудах именно М.П. Чубинского. Неслучайно, даже сам Н.С. Таганцев, „строгий ценитель“ юриспруденции, в своих фундаментальных лекциях по уголовному праву отводил значительное внимание первым работам Чубинского, очень высоко о них отзывался и характеризовал свое отношение к выдвинутым теоретическим положениям.

Кроме того, высоко отзывались о научных достижениях М.П. Чубинского и такие выдающиеся правоведы, как А.Ф. Кони, Ф. фон Лист, Л.И. Петражицкий, И.Я. Фойницкий.

В 1906 г. Михаил Павлович избирается директором знаменитого Демидовского юридического лицея. В 1909 г. он занимает кафедру уголовного права и процесса в Александровском лицее, а также кафедру уголовного права в Александровской военной академии. Наряду с этим в 1910-1911 гг. становится профессором Высших женских курсов, начинает читать в Петербургском университете лекции по курсу уголовной политики.

В 1916 г., оставляя за собой кафедру в Александровском лицее и специальный курс в Петербургском университете, он возглавляет кафедру уголовного права Юрьевского университета.

С 1917 г. назначается сенатором и переходит в категорию внештатного ординарного профессора в Петербургском университете.

Преподавательскую деятельность профессор Чубинский совмещал с деятельностью общественной, активно участвуя в заседаниях юридических обществ России.

Большой вклад он внес в работу русской группы Международного союза криминалистов, который создавался на началах социологической школы. Долгое время он входил в президиум группы и был ее председателем. Наряду с этим принимал активное участие в работе юридических обществ Киева, Ярославля,

Харькова.

В 1908-1916 гг. М.П. Чубинский участвует в качестве защитника в судебных процессах, блестяще представлял интересы профессоров М.М. Ковалевского и И.И. Иванюкова.

Будучи членом политической партии кадетов, после Февральской буржуазной революции М.П. Чубинский занимал ответственные государственные должности. Временным Правительством он был привлечен к законотворческой работе в Министерство юстиции по пересмотру имперских судебных уставов и Уголовного уложения 1903 г., а весной 1917 г. назначен сенатором уголовно-кассационного департамента Правительствующего Сената.

После захвата власти большевиками и прекращения деятельности Сената в Петрограде, он направляется на Украину, в Киев, где с мая по август 1918 года выступает в должности министра юстиции в правительстве гетмана П.П. Скоропадского. Украинцы из гетманского окружения не признавали Чубинского за своего. По их мнению, в системе юстиции должны были работать только люди крайнего украинско-галицийского мировоззрения, беспринципные шовинисты. При этом он, однако, вызывал симпатии у П.П. Скоропадского, который давал Михаилу Павловичу следующую оценку: „кадет чистойшей воды», прекрасный оратор, о чем знал и даже любил себя слушать, что в достаточной степени затягивало заседания совета министров. В обыкновенное время был бы прекрасным министром юстиции, остающимся всегда на точке зрения закона, но в наше время казался мне ужасным медлителем“. И все-таки за непродолжительное время нахождения в должности министра М.П. Чубинский сумел провести судебную реформу, позволившую освободить украинское правосудие от пут германских и австрийских военных властей.

После ухода с поста министра юстиции он назначается председателем уголовного Генерального суда, в качестве которого работал вплоть до возникновения Директории во главе с Винниченко и Петлюрой, когда и был заточен в тюрьму как противник „самостийности“. В этих условиях первоприсутствующий в уголовном департаменте Чубинский также находил силы отстаивать требование признания равноправия украинского и русского языков на территории Украины.

Позднее, уже выйдя из тюрьмы, он продолжает работать в Директории, его публикации по этому и некоторым другим острым вопросам международной политики будут оболганы и использованы в качестве диффамаций и иных клеветнических интриг. Несмотря на это, он найдет в себе силы отбиваться в пределах своих возможностей уже от русских ультра-националистов, от их необоснованных лживых обвинений в проведении „насильственной украинизации суда“, борьбе против русского языка в украинском Сенате, проявлении нетерпимости к России.

После своего вынужденного выезда из Киева в Одессу, а затем после ее эвакуации, он направляется в Екатеринодар, где привлекается к участию в разработке соглашения между Главнокомандующим и Донским Атаманом о том, чтобы уже сформированный на то время Донской Сенат приобрел наименование Правительствующего Сената и распространил свою компетенцию на всю территорию, находящуюся под верховным управлением Главнокомандующего вооруженными силами на юге России.

Через некоторое время он был назначен в звании сенатора исполняющим

обязанности обер-прокурора Уголовного Кассационного Департамента Сената. Именно в этот период из-под его пера выходит ряд публикаций в местной печати, и, в частности, брошюра под названием „Кризис права и морали и пути к возрождению России“ (Ростов на Дону, 1919), в которой он приходит к выводу, что Россия превратилась в олигархическую деспотию, подкрепляя данное утверждение фактами из практики советского уголовного правосудия. После эвакуации денкинских войск почти все издание этой небольшой книги попало в руки большевиков. До настоящего времени сохранилось небольшое количество экземпляров, которые в тех сложных условиях были вывезены автором, либо тех, которые разошлись ранее.

В конце марта 1920 г. М.П. Чубинский покидает Родину, направившись в Сербию. Этот выбор был не случаен, поскольку теплая любовь к славянским народам, прежде всего, к сербам, словенцам и хорватам зародилась у него еще в детские годы. Как было отмечено, его отец многое делал для сближения братских славянских народов, и, безусловно, эти настроения не могли не отразиться и на мировоззрении Чубинского-младшего, которого без сомнения можно отнести к людям славянофильской ориентации, правда, либерального толка.

Неслучайно, одно из первых исследований профессора было переведено на сербский язык и опубликовано в белградском журнале „Бранич“.

Вклад М.П. Чубинского в российско-сербскую науку велик. Благодаря его новаторскому духу идея единения славян получила фундаментальное юридическое обоснование.

Возглавляя петербургское „Общество славянского научного объединения“, М. П. Чубинский еще в 1917 г. выступил с фундаментальным докладом на тему, посвященную сербо-хорватским отношениям и вопросу будущего объединения югославянских народов. После опубликования этой работы профессор был награжден принцем-регентом Королевства сербов, хорватов и словенцев Александром I (впоследствии ставшим Королем объединенной Югославии) почетным орденом Св. Саввы. Эти и многие другие заслуги Чубинского в деле укрепления братских отношений между славянскими народами позволили другому подвижнику идеи славянского единения Д. Семизу отметить, что профессор Чубинский более чем кто-либо имеет право принять благодарность сербского народа за свой неутомимый и успешный труд на пользу создававшейся в то время объединенной Югославии.

Первые годы своей жизни в Белграде он работает сверхштатным профессором на кафедре уголовного права юридического факультета филиала Белградского университета в Суботице. Зарекомендовав себя как ответственный человек, после непродолжительного времени он избирается на полноценную штатную должность.

М.П. Чубинскому принадлежит идея создания на базе юридического факультета криминалистического института с музеем. Подобные учреждения существовали в то время лишь в Граце (Криминалистический институт) и в Лозанне (Институт научной полиции), которые и явились его прототипами.

При этом ему удается наряду с этой работой выступать с просветительскими лекциями в различных образовательных и культурных учреждениях. В то же время он проводит курсы на темы, посвященные таким актуальным для России вопросам,

как историческое значение судебной реформы 1864 г., кризис социальной жизни в правовой и моральной сферах, развитие большевистского законодательства. Причем его лекции о ниспровержении основ уголовного правосудия в советской России были им переработаны и опубликованы в виде небольшой книги под названием „Закон и действительность в советской России“, которая в сокращенном виде вышла также в свет на сербском языке, а в дальнейшем на болгарском.

В этих исследованиях он критикует „большевистскую власть“, указывает на несоответствие ее деятельности утвердившимся цивилизованным стандартам. По его мнению, Россия первых лет советского правления представляет собой „деспотическую полицейскую державу“.

Большое внимание он уделяет рассмотрению вопросов, связанных с осуществлением правосудия в советской России. Профессор был глубоко уверен в том, что „одним из главнейших внешних показателей культурной высоты государства и его правового порядка всегда является состояние правосудия, а особенно уголовного, ибо плохие и дефектные суды могут оказывать вредное влияние на весь ход жизни государства даже при хорошей организации других его учреждений, а уголовные законы охраняют наиболее дорогие и чувствительные интересы, как отдельных граждан, так и всего государства, и вследствие этого всякий их дефект является особо вредным для населения и может оказывать неблагоприятное воздействие не только на его безопасность, но и на его нравы и понятия и на его поведение“. Борец за неукоснительное соблюдение общеправовых принципов человечности, законности, беспристрастности он всегда был убежденным защитником демократического правосудия и его опоры - суда присяжных.

Скептически он относился к озаменованному В.И. Лениным возврату к некоторым формам капиталистического хозяйствования, т. н. новой экономической политики. Напомним, что в связи с переходом к такому хозяйствованию В.И. Ленин подчеркивал, что „чем больше мы входим, в условия, которые являются условиями прочной и твердой власти, чем дальше идет развитие гражданского оборота, тем настоятельнее необходимо выдвинуть твердый лозунг осуществления большей революционной законности“.

По мнению Чубинского, „никакой революционной законности вообще быть не может, ибо этот термин с юридической точки зрения является противоречивым внутренне и бессмысленным по существу“. Он убедительно доказывал, что „всякая революция, если она победила, частью уничтожает, частью в большей или меньшей мере перестраивает основы существовавшего до нее государственного и социального строя, а в своем правовом творчестве стремится дать законы, которые имеют целью утвердить и поставить на их правовой фундамент произведенные изменения. Если это исполнено и если новые законы отвечают общим требованиям, предъявляемым к понятию «закон» в каждом т. наз. правовом государстве, то мы имеем перед собой завершение революции и восстановление законности, получающей новое содержание. Если этого нет, - нет и законности. Революционная законность - это *contradictio in adjecto*; все, что является революционным, не может в то же самое время быть законным“.

Актуальными на сегодняшний день остаются замечания профессора в отношении служебных преступлений. Констатируя факт чересчур высоких

наказаний (вплоть до смертной казни) за их совершение, закрепленных в Уголовном кодексе РСФСР, принятом 1 июня 1922 г., он с тревогой замечает, что *de facto* подкупность и продажность советских чиновников развита невероятно. За маской законов скрывается ужасающая реальность фактов. Такого рода уголовная политика не может быть целесообразной, а по существу она есть лицемерная. Невольно вспоминаются кличи некоторых современных законодателей об усилении уголовной ответственности за получение и дачу взятки. Очевидно, что борьба с этим укоренившимся явлением не способна вестись только посредством законодательного реформирования и ужесточения уголовно-правовой репрессии. Именно здесь Чубинский, присоединяясь к Францу фон Листу, говорит, что в этом направлении должно получить твердое признание и поставлено на первый план дело превенции. При этом нельзя умалять, по его мнению, важность и уголовно-правовой репрессии, которая признается „печальной необходимостью“ и «неизбежным паллиативом», но при всей полезности которого нельзя освободиться от попытки бороться с преступностью в корне, путем изучения ее причин и воздействия на них, что и образует область превентивной политики. Именно предупреждение преступлений должно стать ядром уголовной политики, а отсюда перед государством возникает необходимость проведения продуманных социально значимых мероприятий, которые позволили бы повысить духовный и материальный уровень людей.

Профессор Чубинский обозначает здесь и некоторые особенности псевдоправосудия революционной эпохи. Так, юридическое признание самостоятельности судебной системы в первые годы большевистского режима признается им в качестве декларации, лишенной всякого реального содержания. Принцип равенства граждан перед судом поправ, он заменен классовыми привилегиями. Отсутствие профессионализма, полная зависимость от администрации, возможность необоснованно широкого толкования закона превращают судебную власть в служанку не правосудия, а преступной воли отдельных властвующих групп. Думается, что это высказывание отчасти актуально и для сегодняшнего дня современной России.

Как уже отмечалось, неустанная работа на законодательной ниве позволила ему повлиять на отдельные идейные уголовно-политические начала и внести значительное количество правовых конструкций в уголовное и уголовно-процессуальное законодательство объединенной Югославии.

Научный потенциал и законотворческий опыт позволили убедить комиссию по разработке нового уголовного уложения для объединенной Югославии во главе с Министром юстиции М. Трифковичем в нецелесообразности взятия за основу сербского уголовного уложения 1860 г., которое не отвечало уже реалиям правовой жизни. Параллельно с сербским профессором-криминалистом Т. Живановичем он вырабатывает проект Общей части нового Уголовного Уложения для Королевства СХС, проводит критический анализ проекта сербского уголовного кодекса, подготовленного Министерством юстиции еще в 1908-10 г.г., составляет сводку всех поступивших замечаний к представленному в 1921 г. проекту уложения. На основе такой плодотворной практической работы профессор Чубинский подвергает проводимые мероприятия научному анализу, публикуя итоги этих наблюдений в отдельной работе: «Проблемы унификации права в Югославии и сербский проект

уголовного уложения» (1921). Причем здесь им был проведен кропотливый анализ всех европейских проектов уголовных уложений. Весь этот небольшой труд пропитан фундаментальными уголовно-политическими размышлениями, большое внимание уделяется здесь вопросу о значении социологических начал уголовного законодательства и нахождения компромисса в спорах с классической школой уголовного права. Неслучайно, словенский профессор М. Доленц отмечал, что эта небольшая работа пропитана духом глубокого и беспристрастного изложения, основанного на доскональном изучении правового материала и всесторонней оценке условий современности.

Данная работа была дополнена выходом в свет в 1924 г. другого труда Чубинского под названием „Новые судебные реформы“. В указанных работах и некоторых статьях автор обстоятельно освещает вопросы реформирования югославянского законодательства, выступает с оригинальными предложениями и обоснованными критическими замечаниями, обогащая изложение материала большим историческим обзором хода предпринимаемых реформ.

Принятое 27 января 1929 г. Югославянское Уголовное Уложение вообрало большую часть правовых идей и конструкций, характерных для дореволюционной русской правовой системы и это во многом благодаря проф. Чубинскому. Причем данное уложение было дополнено им написанием блестящего научно-практического комментария. Совместно с известным русским специалистом в области уголовного процесса Л.Я. Таубером и со своим сыном А.М. Чубинским, он составляет также комментарий к Югославянскому Уставу Уголовного судопроизводства от 16 февраля 1929 г. Следует заметить, что научно-практический комментарий к уголовному уложению сразу снижал у югославских юристов непререкаемый авторитет, „став для многих настольной книгой“. Неслучайно, данное издание неоднократно переиздавалось с переработанными дополнениями проф. Чубинского. Многие современные сербские криминалисты до сих пор высоко отзываются о данном труде М. П. Чубинского, в частности профессора З. Стоянович, А. Джурич и др.

Помимо этого, в 20 - 30-е гг. публикуются такие работы М.П. Чубинского, как: «Общая характеристика новых учений в уголовном праве» (1925), «Закон и действительность в Советской России» (1926), «Уголовная политика (понятие, содержание и отношение к науке уголовного права» (1937), «Итальянский уголовный кодекс от 19 октября 1930 г. (Общая часть)» (1937), «Некоторые особенности преступности в Югославии» (1938) и др.

Следует обратить особое внимание на его книгу „Уголовная политика (понятие, содержание и отношение к науке уголовного права)“, изданную на сербском языке в Белграде 1937 г. и посвященную профессору Францу фон Листу. По своей структуре она во многом напоминает опубликованные еще до революции М.П. Чубинским очерки и курсы уголовной политики. Но при более внимательном ознакомлении с содержанием становится ясным, что профессор переработал данную работу основательно. Прежде всего, она дополнена анализом значительного объема работ, вышедших в 1920-30-е гг., а также здесь присутствует критический анализ сформировавшихся на тот момент уголовных законодательств ряда стран. Большое внимание в данном труде уделяется превентивным аспектам уголовной репрессии, и, в частности, применению мер социальной защиты в отношении опасных для общества лиц.

По мнению Чубинского, меры безопасности должны получить более широкое действие в сфере уголовной политики. К таковым он относит следующие: меры против невменяемых и ограниченно вменяемых; меры против алкоголиков; направление в учреждение для принудительных работ; запрет на осуществление профессиональной деятельности или иных занятий; профилактический надзор.

В целях соблюдения фундаментального принципа уголовного права «*nullum crimen, nulla poena sine lege*» меры подобной природы применимы только к лицу, совершившему преступление (независимо от вменяемости) и проявляющему своим поведением признаки дальнейшей опасности для общества. Причем меры безопасности могут дополнять наказание либо выступать в качестве самостоятельного средства. Их применение должно ставиться в зависимость от классификацией преступников.

В частности, анализируемые меры в отношении хронических алкоголиков и лиц, совершающих преступные деяния в нетрезвом состоянии, а также иных лиц, представляющих особую опасность для общества, являются важными инструментами уголовной репрессии. Констатируя факт безуспешной попытки борьбы с алкоголизмом путем введения так называемого „сухого режима“ в США, профессор полагает, что эффективных результатов в этом направлении можно достигнуть только разумной социальной политикой и комплексным подходом, отмечая, что запретные меры на ввоз и вывоз алкогольных напитков породили колоссальную контрабанду и явились причиной возникновения „гангстеризма“ и коррупции.

Уголовное уложение Королевства Югославии, принятое 27 января 1929 г., одним из разработчиков которого, как уже было отмечено, был М.П. Чубинский, закрепило помимо прочих такие виды мер безопасности как принудительное лечение от алкогольной зависимости и запрет на посещение мест, где осуществляется продажа алкогольных напитков. Применяемые только к лицам, осужденным за преступления, указанные меры высоко оценивались профессором. Вместе с тем он отмечал и некоторые недостатки в порядке их применения, в соответствии с которым помещение в специальное учреждение для лечения от алкогольной зависимости наряду с иным наказанием должно осуществляться после исполнения наказания. По его мнению, было бы лучше делать это наоборот, поскольку лицу, нуждающемуся в лечении от алкоголизма, это позволило бы бороться со своей вредной привычкой, а затем отбывать наказание спокойно и без дисциплинарных проступков, которые в отношении хронических алкоголиков почти неизбежны в пенитенциарном учреждении.

Такая мера как запрет на посещение мест, где осуществляется продажа алкогольных напитков, которая предназначалась для лиц, не так сильно зависимых от алкоголя, но своим поведением нарушающих общественный порядок, несомненно, создает определенную преграду для осужденного и во многих случаях может оказать положительное влияние на его поведение. Профессор Чубинский здесь подмечает, что совершенно необоснованно в Уголовном уложении Королевства Югославии 1929 г. игнорируется возможность установления особых наказаний в случаях, когда осужденный, несмотря на постановление суда, посещает места, где ведется торговля алкогольными напитками, и иные лица сознательно допускают эту возможность.

Помимо этого, профессор признавал важность помещения отдельных категорий осужденных в специальные учреждения для принудительных работ. Такая мера в значительной степени будет способствовать возврату отдельных преступников (представителей аморальных и антисоциальных профессий) в приемлемое социальное состояние.

Общеизвестно, что в современной России назрела настоятельная необходимость в активном применении альтернативных наказаний, не связанных с лишением свободы. Как отмечает профессор Э.Ф. Побегайло, численность «тюремного населения» в нашей стране подошла к критической черте. Удельный вес лишения свободы в системе уголовных наказаний составляет 32-34%. Эти и некоторые другие обстоятельства подтверждают обоснованность активизации уголовно-правовых мер, не связанных с лишением свободы.

Вместе с тем Президент Российской Федерации Д.А. Медведев неоднократно обращал внимание на необходимость взвешенного отношения к избранию наказаний, связанных с изоляцией от общества, а в своем недавнем Послании Федеральному Собранию (2010) указал на целесообразность введения института принудительных работ как самостоятельного вида наказания, который, в частности, может быть широко задействован в качестве альтернативы штрафу, когда не представляется возможным произвести денежное взыскание. В соответствии с концепцией Министерства юстиции Российской Федерации, направленной на реформирование системы наказания, принудительные работы должны быть максимально приближены к местам, где ощущается острая нехватка рабочих рук (строительство дорог, лесозаготовки, производство стройматериалов и конструкций). По мнению Министра юстиции А.В. Коновалова, подобные работы, будучи «жестким наказанием», могут помочь осужденным вернуться к нормальной жизни, так как обеспечение человека работой и заработком создаст все предпосылки для его поступательной социализации.

В условиях создания новой архитектуры уголовно-правовой политики на началах гуманности и рационализма, воззрения М.П. Чубинского в отношении мер безопасности выглядят крайне интересными и актуальными.

Существенный вклад профессор Чубинский внес и в разработку общей теории наказания. Признавая необходимость предупредительного элемента в сфере уголовной политики, он не исключал, как было отмечено выше, и ключевого элемента уголовно-правовой репрессии – наказания, хотя и как профессора Лист, Ферри «вооружался против исключительно абстрактного и формального» его изучения без синтезирования данных социологии, антропологии и психофизиологии. Говоря о значении этого уголовно-правового института, М.П. Чубинский подчеркивает здесь необходимость соприкосновения с интересами потерпевшего от преступления. Государственная власть должна считаться с причиненным жертве вредом, назначая наказание предельно соответствующее последнему. Любое игнорирование вопросов виктимологической реабилитации может привести к нежелательному самосуду и самоуправству.

Наказание не может преследовать одной какой-либо цели, это институт, оказывающий комплексное воздействие. В целях оптимизации его действия необходимо учитывать три основных элемента: личность преступника, объективный вред и мотив, вызвавший то или иное преступное деяние.

В отношении смертной казни, этой ахиллесовой пяты уголовно-правовой репрессии, он выступал категорическим противником.

Последние годы жизни профессора проходили в условиях страшных международных катаклизмов. Политические вакханалии, творимые национал-социалистической Германией и фашистской Италией, вызывали у него невыносимую тревогу за будущее человечества. Еще в 1930-е г.г. он с горечью указывал на их античеловеческую сущность. По его мнению, эти режимы целенаправленно сталкивают мир в пропасть гибели, руководствуясь идеологией нетерпимости, вновь воскрешая девиз О. фон Бисмарка „Сила предшествует праву“.

С сожалением он замечал, что человечество переживает глубокий духовный и моральный кризис, но оптимизм не покидал его: не стоит окончательно отчаиваться, ибо верится, что не случится бесповоротного разрушения цивилизованной культуры и не погаснет свет мира. В настоящее время также остается надеяться лишь на это.

Стремление к добру и свободе как исходное начало любого одухотворенного человека было непрерывным и неотъемлемым качеством профессора Чубинского. Дорога его была тернистой, ему пришлось пережить кровавые переломы исторического развития, наблюдать необычайные превратности человеческих судеб.

Михаил Павлович Чубинский ушел из жизни 6/19 января 1943 г. и был похоронен в Белграде на Новом кладбище. К сожалению, нам ничего не известно о причине смерти выдающегося ученого.

Пророческими, по нашему мнению, являются и его слова в отношении России, которая „должна будет получить облик правового государства и строить свою жизнь на основах свободы и истинного демократизма“. Ключевым источником такого социально-политического преобразования явится духовная энергия народа. Этическое ориентирование общества признается им здесь основополагающим.

Хотелось бы закончить этот небольшой очерк строками из стихотворения известного в то время в эмигрантском сообществе писателя Е.Н. Чирикова, посвященного Михаилу Павловичу Чубинскому и представленного во дни чествования его 35-летней профессиональной деятельности:

„Тяжелый скорбный путь, усеянный крестами,
Остался позади. Он пройден уже нами,
И недалек конец: в тумане Русь видна.
Я верю: чаша скорби выпита до дна!“

Мр Александра Брадић Мартиновић,
Др Јован Зубовић,
Институт економских наука, Београд
Марко Јелочник,
Институт за економику пољопривреде, Београд

СИСТЕМ ДИРЕКТНИХ ЗАДУЖЕЊА КАО МЕТОД ЕФИКАСНИЈЕ НАПЛАТЕ ПОТРАЖИВАЊА У СРБИЈИ

Апстракт

Србија се већ дуги низ година суочава са проблемом недовољне финансијске дисциплине који је као и у већини земаља Европске Уније кулминирао након 2008. године. Одлагање наплате потраживања по захтеву поверилаца је један од великих проблема, који доводи до константног повећавања неликвидности привредног сектора. За разлику од ЕУ која је током октобра 2010. године увела стриктне рокове за плаћање обавеза, Србија није желела да повећа државно уплитање у слободна тржишна кретања. У овом раду аутори указују које кораке Република Србија предузима како би се побољшала тренутна ситуација, пре свега кроз имплементацију модела Дирецт Дебит-а (директних задужења), чија је примена и у земљама ЕУ тек у почетној фази. Радам је такође представљена свеобухватна SEPA иницијатива која се унутар ЕУ спроводи фазно од почетка 2004. године, са планом да се комплетира до краја 2011. године (Дирецт Дебит шема је њена саставна компонента). Конкретно, рад описује шему директних задужења, која је уведена у платни систем Србије са циљем побољшања тренутне ситуације, те стварања услова за повећање ликвидности и укупне конкурентности националне привреде, а без увођења драстичних мера попут ограничавања рока плаћања. Поред реченог циљ рада је и да се укаже на потпуну посвећеност европској интеграцији, превасходно на пољу усклађивања платних система. Коначно радам се показује да предузете мере у Србији могу олакшати наплату потраживања (посебно уз повећање ефикасности принудне наплате) те да доведу то јефтиније реализације трансфера задужења.

Кључне речи: Директна задужења, Србија, SEPA иницијатива.

SYSTEM OF DIRECT DEBIT AS A METHOD OF EFFICIENT RECEIVABLES COLLECTION IN SERBIA

Abstract

For many years Serbia has faced the problem of inadequate financial discipline which has, as in most EU countries, culminated after 2008. Procrastination of receivables collection at the request of creditors represents a major problem, which

leads to a permanent increase in business sector illiquidity. In contrast to the EU which introduced strict deadlines for obligations settling in October 2010, Serbia did not want to increase state intervention in the free market flux. In paperwork the authors show what steps the Republic of Serbia are undertaking to improve the situation, above all through the Direct Debit model implementation, which is in the EU also at an early stage. The paper also presents a broad SEPA initiative which is implemented in stages in the EU from early 2004 and is planned to be completed by 2011, with special emphasis on Direct Debit schemes as an integral component. Specifically, the paper describes the Direct Debit scheme, which was introduced into the payment system in Serbia in order to improve the situation and create conditions for increased liquidity and the overall competitiveness of the economy, without introducing any drastic measures such as restricting the term of payment. In addition, the aim of the paperwork was also to show the full commitment to European integration, primarily in the field of payment systems. Finally, the paper shows that the measures implemented in Serbia may facilitate the collection of receivables, especially with the increasing effectiveness of enforcement of a claim, and lead to cheaper realization of the debit transfer.

Key words: Direct Debit, Serbia, SEPA initiative.

Увод

Тешкоће са којима се суочава привреда Републике Србије су бројне и вишеслојне. Један од горућих проблема, који је ескалирао са избијањем финансијске кризе, је дуг рок наплате потраживања. Процене су да скоро 80% привредника нема могућност наплате својих потраживања у року краћем од 120 дана, а нису усамљени случајеви да је тај рок продужен и на више од 300 дана. Директна последица овог проблема је висок степен неликвидности предузећа у Србији. Са проблемом дугог рока наплате потраживања сусрећу се и привреде развијених земаља, тако да су се рецимо у Европској Унији определили за радикалне кораке, те је у току увођење законских прописа који ће регулисати поменућу област. Средином октобра 2010. године Европски парламент је усвојио директиву по којој је рок за плаћање обавеза лимитиран на 30 дана (у случају да се обе стране сложе, рок се може продужити до максималних 60 дана).

Европски модел су привредници у Србији видели као могуће решење проблема, али надлежни сматрају да би то била превише драстична мера, која би имала лоше последице по модел либералне економије којој тежи Србија. У Министарству трговине и услуга Србије сматрају да је наплата пре свега уговорни однос две стране, купца и продавца, и да он не би требао да буде регулисан законом. Међутим, ипак се не може рећи да Србија не предузима кораке који су усмерени ка решавању овог проблема. Значајни кораци који се тренутно чине су увођење регистра меница и система блокаде свих рачуна предузећа уколико се покрене процес принудне наплате. Досадашња пракса је била да се блокирају један по један банковни рачун дужника, који би затим отварао нове рачуне и настављао са пословањем без већих

сметњи. Уколико се прихвати предложено решење¹, покретање поступка принудне наплате би аутоматски блокирало све рачуне предузећа дужника, а сам поступак принудне наплате би добо потпуно нову димензију.

Други корак, инициран од стране банкарског сектора, а путем деловања Удружења банака Србије, је увођење система директних задужења (Директ Дебит), система који би технички олакшао и убрзао наплату потраживања. Како је и Европска Унија на овом плану, такође у почетној фази имплементације, овај потез Србије се заиста може сматрати значајним.

У раду је представљен оквир имплементације Директ Дебит-а, иницијатива Европске Уније на пољу плаћања малих вредности (Сингле Еуропеан Паумент Ареа – SEPA). SEPA тренутно представља најважнији пројекат Европске Уније у области платних система, док Србија од реформе платног система из 2003. године уредно преузима најбоља решења унутар ове области. Затим се у раду детаљно описују учесници, токови и механизам функционисања шеме директних задужења. Финални сегмент рада окренут је пројекту који Удружење банака Србије, уз подршку Народне банке Србије, имплементира у домаћи платни систем.

1. SEPA иницијатива

Потреба за формирањем јединственог система плаћања у еуро регији појавила се услед негативних ефеката некомпатибилности појединачних националних система плаћања на конкурентност европске привреде, након увођења евра као јединствене валуте Еврозоне. Како су национални платни системи и даље задржали своја специфична решења, конципирана за потребе сопствених корисника, до изражаја су долазиле разлике у погледу технологије, поступака, стандарда, врсте услуга, банкарских тарифа и садржаја који се користе у режиму међубанкарских обрачуна и плаћања. У таквим условима предузећа су морала да воде посебне рачуне за пословање у различитим земљама, а грађани нису били у могућности да обављају прекогранична плаћања, нити куповину роба и услуга са јединственог рачуна. Сви наведени проблеми се могу поделити на две основне групе²:

- Оне код којих су цене прекограничних трансакција значајно више од домаћих трансакција, без обзира на јединствену валуту – евро³, и
- Оне код којих је време потребно за реализацију трансакција значајно дуже⁴.
- У циљу решавања наведених проблема на пољу плаћања малих вредности,

¹ Очекује се да ће предлог измена и допуна Закона о платном промету бити у Скупштинској процедури до краја 2010. године.

² ____ (1999.), ECB Improving cross-border retail payment services – The Eurosystem's view, str. 7.

³ Истраживање спроведено током пролећа 1999. године показало је да провизије банака у Евросистему варирају од 3.5€ до 26€ за трансакције малих вредности, односно од 31€ до 400€ за трансакције великих вредности. Осим тога банке у појединим земљама накнадно наплаћују изводе, конверзију валута, услуге СВИФТ-а и друге комуникационе трошкове.

⁴ Исто истраживање је показало да је за прекогранични кредитни трансфер потребно просечно 4,8 радних дана, али уз значајне разлике међу земљама. Ипак, поражавајући податак је био да је за 15% трансакција било потребно више од радне недеље да буду реализоване.

Еуросистем је фокусирао своје деловање на елиминисање разлика између домаћих и прекограничних плаћања., односно сва плаћања су требала добити статус домаћих плаћања.

Да би се отклонили поменути недостаци и испунили постављени циљеви током 2001. године је донета директива ЕУ која је имала за циљ уједначавање тарифа за услуге платног промета (Reg. 2560/2001). Међутим, овим потезом није превазиђен кључни проблем, јер су и поред увођења ТАРГЕТ система и даље егзистирали различити инструменти и стандарди, а предузећа су и даље морала да држе различите рачуне за пословање у различитим земљама. Грађани су се, суочавали са знатно вишим провизијама за прекогранична плаћања и подизање готовине у односу на домаћа плаћања. Због тог разлога највеће европске банке и финансијске институције су формирале посебно стручно тело - Европски савет за платни промет (Еуропеан Паументс Цоунцил - ЕПЦ) чији је задатак био формирање јединственог, ефикасног и несметаног система плаћања унутар Евроне. Након тога Савет министара за економска и финансијска питања (ЕЦОФИН Цоунцил) доноси Директиву о услугама плаћања (Паумент Сервицес Директиве).

Као резултат поменутих активности настаје пројекат успостављања јединственог система плаћања у евро регији – SEPA, којим би се отклонили сви поменути недостаци система плаћања.

Предвиђено је да се пројект SEPA спроводи по фазама током периода 2004-2011. година.⁵ Прва фаза, јануар 2004. - јун 2006. године, обухватила је креирање, осмишљавање и пројектовање система плаћања. Током друге фазе, јул 2006. - децембар 2007. године, вршило се упознавање, увођење и испробавање нових SEPA инструмената. Трећа фаза, јануар 2008. - децембар 2010. године, предвиђена је као фаза преласка на нови систем, док је за четврту фазу, почевши од 2011. године, предвиђено да функционише као фаза искључиве примене SEPA система плаћања.

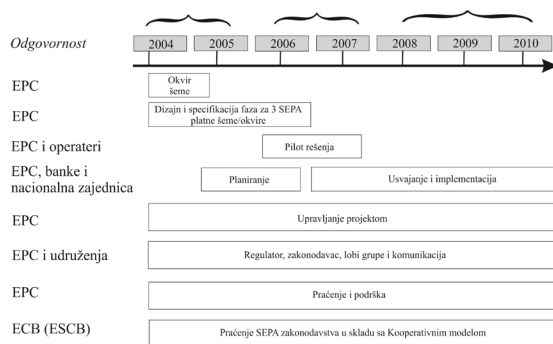


График 1. Фазе спровођења пројекта SEPA⁶

⁵ Вуксановић, Е., Брадић-Мартинковић, А. (2009.): Implementation of SEPA elements in Serbia and the effects on SMEs sector, Business Opportunities in Serbia, The Case of Italian Business Sector and the Role of Management Education, BBA, Belgrade, pp. 179.

⁶ www.europeanpaymentscouncil.eu/documents/Roadmap%20public%20version%204th%20April%20amended%20March%2008.pdf

Конципирани стандарди су исказани у форми јединствене шеме, а публиковани су као књига правила за сваки сегмент плаћања. SEPA шеме, на које се односе заједничка правила, обухватају кредитне трансфере/плаћање (SEPA Credit Transfer - SCT) и директна задужења/наплата (SEPA Direct Debit - SDD). СЦТ је започео са применом јануара 2008. године, а SDD током новембра 2009. године.

Две године након увођења СЦТ концепта, стопа прихватања овог решења од стране крајњих корисника је веома мала и износи 7.5% свих трансакција које се процесирају путем SEPA система. Након консултација са различитим заинтересованим странама у SEPA систему, које су спроведене у лето 2009. године, европске власти су признале да је неопходно одредити фиксне, крајње датуме за финализацију појединих фаза, како би комплетан пројекат био успешно закључен. Због тога је децембра 2009. године Европски савет затражио од Европске комисије да спроведе процедуру и испита да ли су потребне посебне законске мере којима би се поставили обавезујући, крајњи датуми за прихватање кредитних трансфера и директних задужења.

У фебруару 2010. године, Европски парламент поново се обраћа Комисији са захтевом: „Поставите јасне, одговарајуће и обавезујуће коначне датуме, а најкасније до 31. децембра 2012. године“. У односу на овај захтев поставиће се следећи кораци са циљем материјализације SEPA користи, који произилазе из заједничке одлуке Европског парламента и Савета ЕУ, а кроз уобичајене процедуре, како би се омогућило да SEPA пројекат буде успешно спроведен за кредитне трансфере до краја 2012. године, а за директне наплате до краја 2013. године.⁷

2. Концепт SEPA Дирецт Дебит шеме

SEPA Дирецт дебит шема (SDD) заснива се на могућности да појединац (физичко или правно лице) директно наплати потраживање од дужника, уз његову сагласност. На први поглед, ова шема се не разликује од стандардне наплате потраживања, али разлика постоји у овлашћењима (која представљају једну врсту трајног налога) које учесници у систему дају провајдеру. Та овлашћења (Мандатес) омогућују директну наплату потраживања. На пример, предузеће може дати овлашћење провајдеру да сваког месеца аутоматски скида са његовог рачуна износ рачуна за електричну енергију и врши одобравање рачуна ЕПС-а. Као што се на основу изнетог може закључити, провајдер платних услуга (Паумент Систем Провидер – ПСП) је централна тачка система. Провајдер, према добијеним овлашћењима, повезује кориснике система и даје налоге за плаћања. Сва плаћања се реализују у еврима.

Концепт SDD се састоји из два сегмента: SEPA Direct Debit Core шеме (SDD Цоре) и SEPA Дирецт Дебит Бусинесс то Бусинесс шеме (SDD Б2Б). SDD Цоре шема има могућност укључивања ширег круга корисника, док је SDD Б2Б шема предвиђена само за пословне кориснике. Основне карактеристике ове шеме су: услуге и производи базирани на SDD Б2Б шеми доступне су само пословним учесницима (то не могу бити физичка лица); у SDD Б2Б шеми дужник (предузеће)

⁷ SEPA, 7th progress report – beyond theory into practice, ECB, 2010, pp. 7.

нема право да оствари повраћај уколико је дато овлашћење за трансакцију веродостојно; у оквиру SDD Б2Б шеме банка дужника мора бити сигурна да је наплата исправно ауторизована (да постоји веродостојно овлашћење)⁸; и да би одговорила потребама пословања SDD Б2Б шема предвиђа знатно краћи временски оквир за реализацију плаћања.

Да би се систем функционисање SDD-а разумео потребно је претходно дефинисати учеснике, а затим и токове који се одвијају у овој платној шеми. Технички посматрано, извршење SDD-а подразумева учешће четири главна учесника. То су:

(а) Повериоц прима овлашћење од дужника за иницирање наплата. У питању су налози за повлачење средстава од дужникове банке, на основу задужења рачуна дужника. На основу овог овлашћења поверилац реализује директно задужење.

(б) Банка повериоца је банка у којој повериоц држи рачун и у којој се закључује уговор са повериоцем о правилима и условима употребе шеме. На основу овог уговора банка прима и извршава инструкције повериоца за иницирање трансакција директног задужења. То се реализује тако што банка реализује наплату задужењем рачуна дужника, а у складу са Правилником (Рулебоок).

(ц) Банка дужника је банка у којој дужник држи рачун који ће бити задужен и са којом дужник потписује уговор о правилима и условима употребе шеме. На основу овог уговора, банка реализује сваку наплату задужујући рачун дужника у корист рачуна повериоца, а у складу са Правилником.

(д) Дужник даје овлашћење повериоцу да иницира наплату. Рачун дужника тада бива задужен у складу са иницираном наплатом од стране повериоца. По дефиницији, дужник је увек власник рачуна који ће бити задужен.

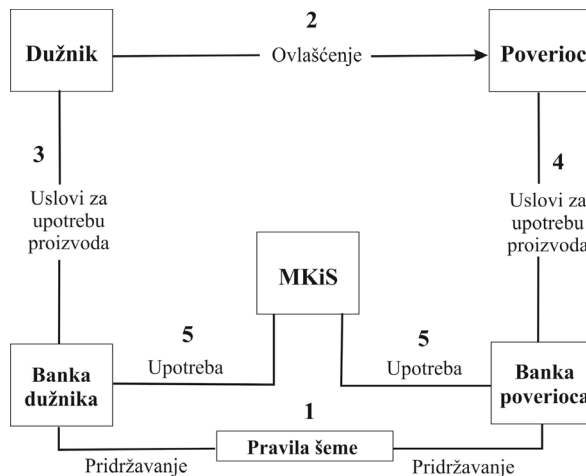


График 2. SEPA Direct Debit шема

У SDD шему, поред главних индиректно су укључена још два учесника:

⁸ Ризик банке је велики, јер не постоји могућност повраћаја средстава.

механизам за клиринг и салдирање (МКиС) и посредничка банка. Механизам за клиринг и салдирање може бити у форми аутоматске клириншке куће (ПЕ-АЦХ) или било ког међубанкарског, билатералног или мултилатералног уговора између учесника шеме. Није чак значајно ни да ли су ове две функције обједињене, тако да их могу обављати различити учесници. Посредничке банке се јављају у случају када банка повериоца и банка дужника нису директни учесници конкретног система за клиринг и салдирање.

На графику 2. се могу видети односи које успостављају учесници у SDD шеми:

(1) Полазна основа функционисања шеме је уговорни однос који обавезује све учеснике, кроз поштовање потписаних уговора.

(2) Однос представљен бројем 2 директно повезује повериоца и дужника. Он ће довести до потписивања уговора између та два учесника, тј. давања овлашћења потписаног од стране дужника. Међутим, треба имати у виду да иако су елементи овог овлашћења тачно предвиђени Шемом, сам однос између субјеката је изван ње.

(3) Однос представљен бројем 3 се успоставља између банке дужника и дужника, а тиче се конкретне услуге директног задужења коју је потребно обезбедити у складу са постављеним условима. Одредбе овог односа нису директно одређене Шемом, али морају, бар у минималној мери да покривају релевантне елементе неопходне за извршење SDD.

(4) Однос представљен бројем 4 се успоставља између банке повериоца и повериоца, и суштински се своди на однос представљен бројем 3.

(5) Однос представљен бројем 5 се успоставља између банке повериоца, банке дужника и одабраног провајдера SDD услуга. Одредбе овог односа, такође, нису директно одређене Шемом, као и код претходна два односа. Принципи по којима делују МКиС, у вези са SEPA платним инструментима постављени су ПЕ-АЦХ/ЦСМ оквиром.⁹

(6) Мозе се јавити и однос који би се успоставио по потреби, уколико би се укључила и посредничка банка. Овај однос није предвиђен графиком 2.

На основу ЕУ регулативе (ЕЦ) 924/2009, све банке у Еврозони имале су обавезу да обезбеде услуге прекограничних директних задужења (SDD Цоре) до 1. новембра 2010. године, а опционо за SDD Б2Б шему.

3. Direct Debit у Србији

У току последње деценије у Србији је спроведено низ реформи у економском и финансијском сектору, а међу њима и коренита промена организације платног промета. Циљ реформи био је усклађивање са глобалним тенденцијама примене квалитетнијих инструмената, процедура и инфраструктуре у системима плаћања, које су настале под утицајем тржишне конкуренције и технолошког

⁹ Poslednja verzija, EPC170-05 version 1.2 CSM Framework, odobrena je juna 2008. godine i može se pronaći na web adresi:

http://www.europeanpaymentscouncil.eu/knowledge_bank_download.cfm?file=EPC170-05%20v1%20%20CSM%20Framework%20approved.pdf

напретка. Србија, у складу са реченим, располаже савременим и ефикасним платним системом који се заснива на међународним стандардима и најбољој пракси земаља ЕУ. „О признавању постигнутих резултата у овој области сведоче признања релевантних међународних институција (ММФ, ИБРД, ЕЦБ). Мисија ФСАП (Финанциал Сектор Ассесмент Програм) марта 2006. године оценила је платни систем Србије највишом оценом по свим релевантним критеријумима.“¹⁰ У складу са одређењем Србије за европске интеграције, а сходно SEPA иницијативи, у наш платни систем сукцесивно се уводи нов скуп платних инструмената, техничких стандарда, пословних правила и законских регулатива. Конкретан пример је увођење SDD шеме у платни систем Србије. Тај корак би требао да изазове бројне позитивне ефекте, од којих су најважнији:¹¹

1. Реализација налога задужења кроз механизме међубанкарског клиринга омогућава привредним субјектима да на другачији начин уреде своје међусобне односе, којим се може знатно умањити цена реализације финансијских трансакција и повећати сигурност њихове реализације.

2. Увођење јединственог регистра мандата (регистра основа наплате – овлашћења, меница) представља значајан предуслов за проверу финансијске дисциплине сваког привредног субјекта што представља значајну информацију пре успостављања пословног односа.

3. Примена методологије и стандарда из међународних плаћања ЕУ уз стицање навика и стварање услова за бржи приступ и прикључење међународним системима за реализацију финансијских трансакција (организациона, техничко-технолошка и информатичка припрема банака).

4. Развој тржишне инфраструктуре за обављање послова платног промета, као један од основних принципа примењеног у земљама ЕУ. Директ Дебит трансакције, реализоване у складу са SEPA правилима, представљају предуслов за укључење банкарског система Србије у јединствено европско подручје плаћања.

5. Измештање комерцијалних послова из НБС уз задржавање контролне улоге над њиховим обављањем. Потпуном применом новог сервиса, поред фазног преноса послова принудне наплате на пословне банке, биће омогућено укидање система принудне наплате и потпуна усклађеност са прописима ЕУ.

Почетком 2009. године учињен је први, неопходни корак ка увођењу SDD шеме у Србији, а он је инициран од стране Удружења банака Србије. На основу те иницијативе Народна банка Србије¹² доноси одлуку којом дефинише директно задужење рачуна, али и предвиђа постојање процесора (провјадера) који ће управљати системом, то јест онога који ће повезивати банке у систему директних задужења. Удружење банака Србије је испунило све предвиђене услове за обављање ове делатности, те маја 2010. године добија потребну сагласност НБС.

¹⁰ Vuksanović, E., Bradić-Martinović, A. (2009.): Implementation of SEPA elements in Serbia and the effects on SMEs sector, Business Opportunities in Serbia, The Case of Italian Business Sector and the Role of Management Education, BBA, Belgrade, pp. 172.

¹¹ _____ (2009.), Питања и одговори, Банкарство, 7-8, стр. 110.

¹² Фебруара 2010. године гувернер НБС донео је Одлуку о општим правилима за обављање директних задужења по основу овлашћења и Одлуку о обављању клиринга и обрачуна директних задужења по основу овлашћења, које су ступиле на снагу 01. априла 2010. године.

Наредни корак је био креирање софтверских алата и комуникационе инфраструктуре, као техничка подршка рада SDD шеме и та решења су данас доступна банкама. Конкретно техничко решење реализовала је компанија АССЕЦО СЕЕ. Квалитет реализованог пројекта се огледа и у томе што ова компанија већ има заинтересоване клијенте из Словеније, Румуније и других европских земаља. Разлог за то је чињеница да производ одговара укупном SEPA окружењу и шири је од оквира захтеваног у Србији.

Коначно, али подједнако важно је и обезбеђење подршке банака, које то чине преко одбора који функционишу у оквиру УБС-а, и које овај пројекат препознају као изузетно значајан. Пословне банке су имале прилику да врше тестирање система у последњој фази израде, али се у будућности очекује активна анимација клијената, са акцентом на потенцијалне предности овог система. Од државних органа се такође очекује подршка која би се најбоље испољила кроз укључивање јавних предузећа у постављени систем. Ипак, наредни значајан помак очекује се са доношењем новог Закона о платном промету, с обзиром да је предвиђено да он у потпуности подржи SEPA правила.

Успешна реализација Визије УБС огледа се и у томе што је Србија једина земља југоисточне Европе која је добила дозволу за рад SDD шеме.

Закључак

Платни систем Србије је данас у законодавном, правном, техничко-технолошком и стручно-организационом смислу у великој мери прилагођен светским тенденцијама, а посебно процесима унутар ЕУ. Ниво усклађености може се сагледати кроз бројне сегменте, од којих је најважније истаћи: инструменте платног промета који садрже све неопходне податке дефинисане SEPA правилима; затим кредитни трансфер који је такође у великој мери прилагођен; оквир функционисања платних картица, који омогућује функционисање једне картице у целој зони. Изузетно значајан корак учињен је успостављањем једноставнијег и ефикаснијег механизма клиринга међународних плаћања у девизама преко НБС, а последњи напредак је свакако увођење система директног задужења.

Сви реализовани кораци и започети процеси су од изузетног значаја за привреду Србије у целини, јер повећавају њену ефикасност, а тиме утичу и на побољшање конкурентности. У сфери платног система ствара се окружење у коме правни субјекти могу успостављати квалитетније пословне односе, које ће омогућити фазну имплементацију система уз повезивање са другим сервисима платног система, на пример принудне наплате, и које ће обезбедити јефтинију реализацију трансфера задужења.

Шема директног задужења, као техничко решење и погодност, свакако неће моћи да реши проблем веома дугог рока наплате потраживања, јер недостатак савременог техничког решења у платном систему није ни узрок настале ситуације. Оно што изложено решење пружа је савремен, брз и јефтинији систем који је имплементиран у складу са најбољом светском праксом. Према томе, када се успоставе услови за ефикасну наплату, Србија ће већ имати имплементирану шему по угледу на стандарде Европске Уније.

Литература

1. _____ (1999.), ECB Improving cross-border retail payment services – The Eurosystem’s view.
2. _____(2009.), Питања и одговори, Банкарство, 7-8.
3. ЕРС, Roadmap 2004-2010.
4. Илић, Б. (2010.), Ограничење рокова плаћања, Маркет, бр. 56, нов/дец 2010.
5. IMF Contry Report (2010.), Republic of Serbia: Financial Sector Assessment Program Update - Tehnical Note on Corporate and Household Debt Restructuring.
6. SEPA, Seventh Progress report – beyound theory into practice, ECB, 2010.
7. Вуксановић, Е., Брадић-Мартинковић, А. (2009.), Implementation of SEPA elements in Serbia and the effects on SMEs sector, Business Oportunities in Serbia, The Case of Italian Business Sector and the Role of Management Education, ВВА, Belgrade.

ПРИМЕНА МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИЈЕ У ЦИЉУ ПОБОЉШАЊА ПОСЛОВНИХ ПЕРФОРМАНСИ ПРЕДУЗЕЋА

Апстракт

У раду је анализиран поступак примене маркетинг стратегије, који је у суштини конкурентска способност, чији резултат избора стратегије креира вредност. Под способношћу се подразумева капацитет сета извора да као интегрисани обаве циљну пословну активност. Изабрана стратегија треба да омогућава предузећу да на најбољи начин користи суштину компетентности релативно према могућностима у екстерној средини. Осносно, да предузеће примењује стратегију коју постојећи и потенцијални конкуренти не могу да успешно имитирају, и тиме остварују релативно трајну или одрживу конкурентну предност. Истовремено, да се потенцијал предузећа успешно реализује када су извори и способности вредни, ретки, тешко се имитирају и тешко се супституишу од стране конкурената у грани у којој предузеће обавља своју пословну активност. Циљ овог рада је да се објасне планске одлуке (стратегије) које маркетинг менаџери могу применити у предузећима у циљу побољшања пословних перформанси, односно постизања врхунских резултата стављањем у фокус примену адекватних стратегија.

Кључне речи: стратегије, тржиште, предузеће, маркетинг, конкурентност

APPLY MARKETING STRATEGY IN ORDER TO IMPROVE BUSINESS PERFORMANCE COMPANY

Abstract

This paper analyzed the process of application marketing strategy, which is essentially competitive ability, the result of the election strategy of creating value. Under capacity means the capacity to set the source as an integrated business intelligence target activity. The selected strategy should allow the company to the best use of core competence relative to the opportunities in the external environment. In other words, that the company applied the strategy to existing and potential competitors can not successfully imitate, and thereby achieves a relatively permanent and sustainable competitive advantage. At the same time, the potential of the company successfully implemented when the resources and skills valuable, rare, difficult to imitate and difficult to be substitutes by competitors in the field in which the company carries out its business activity. The aim of this paper is to explain planning decisions (strategies) that marketing managers can apply to companies to improve business performance and achieve excellent results by putting in the focus of the implementation of appropriate strategies.

Key words: strategy, market, company, marketing, competition

Увод

Стратегија је вештина коришћења различитих метода и поступака да се остваре различити циљеви. Заправо, она је планска одлука којом се полазећи од циљева маркетинга прецизирају начини њиховог реализовања. Интегрални део опште стратегије предузећа је маркетинг стратегија којом се бирају адекватни начини раста и развоја, који би требало да се заснивају на усклађивању производног програма са потребама и захтевима тржишта.

У овом раду посебна пажња посвећена је проблематици примене маркетинг стратегије и дате су практичне препоруке за маркетинг менаџере на који начин да приступе процесу стварања и примени истих, а у циљу побољшања пословних резултата. Рад се бави анализом тржишта, потенцијалом тржишта и предвиђањем продаје, процесом идентификовања тржишних могућности, идентификовањем и проценом конкуренције, стратегијским опцијама и развојем маркетиншке стратегије.

У примени стратегије потребно је донети већи број одлука којима се олакшава спровођење и смањују отпори променама. Адаптирање стратегије путем тактичких одлука се обавља као реаговање на догађаје у оквиру предузећа. Није довољно само пратити понашање постојећих већ и потенцијалних купаца. Све перформансе морају бити фокусиране на потрошаче. Промене на тржишту се јављају у различитим временским интервалима. Зато се често у примени маркетинг стратегије испостави да је потребан дужи интервал времена него што се то претпостављало. Највећи део времена маркетинг менаџери би требало да проведу на примени стратегије. Да би се благовремено корективно реаговало базична мерила примене стратегије морају се прецизно дефинисати. Сви извори би требало да се усмере на примену стратегије и да се не користе истовремено на друге активности предузећа [1, стр. 63-67].

1. Тржишна анализа

Процена садашње и будуће величине тржишта један је од главних задатака истраживања тржишта. Када неко предузеће једном уђе на тржиште, оно мора проценити потенцијал тржишта различитих географских подручја и тржишне сегменте да би успешно распоредила своја средства. Задатак маркетинг менаџмента је да тада помно прати резултате продаје да би установили да ли су достигнути процењени потенцијали тржишта. Да би се извршила процена потражње за одговарајућим производом потребно је спровести три важне функције управљања: анализу тржишних могућности, планирање маркетинг напора и контролу маркетинг извршења.

Маркетинг менаџмент познаје потенцијална тржишта, расположива тржишта, опслуживана тржишта и пенетрисана тржишта (продирање на тржиште понудом). Полази се са становишта “да је тржиште скуп постојећих и потенцијалних купаца извесних производа” [2, стр. 232-236].

Према томе тржиште зависи о могућем броју купаца за одређену тржишну понуду. Учесници на тржишту могли би исказати три карактеристике: интерес,

доходак и наступ.

Потенцијално тржиште чини група потрошача који изражава неки степен интереса за извесну дефинисану тржишну понуду. Интерес потрошача није довољан да се дефинише неко тржиште. Потенцијални потрошачи морају поседовати одговарајући доходак да би извршили одређену куповину. Значи, осим неког интереса за куповину, они морају бити у стању да купе. Што је већа цена, мањи је број људи који ће остати на тржишту. Величина тржишта функција је и интереса и дохотка. Величину тржишта смањују личне препреке за одазив које би могле спречити реакцију на понуду.

Расположиво тржиште чини група потрошача који показују интерес, имају доходак и одазивају се на одређену тржишну понуду. Пример је када у неким тржишним понудама организација може старосним групама ограничити продају. Опслуживано тржиште је део ограниченог расположивог тржишта који предузеће жели да пратити. Пример је када се тржишна понуда даје за средње и више слојеве друштва.

Пенетрисано тржиште чини група потрошача који стварно купују производ.

У оквиру развоја тржишта предузеће мора усмерити своју дистрибуцију и промоцију на највеће групе потенцијалних купаца. Потенцијални купци за нове потрошне производе идеално би имали следеће карактеристике: требају бити рани усвајачи, велики потрошачи, лидери у стварању јавног мњења и требају похвално говорити о производу, а могло би их се привући уз мале трошкове. Мало је група са свим овим карактеристикама. Предузеће може према тим карактеристикама проценити различите групе потенцијалних потрошача и усмерити се на најбољу групу потенцијалних потрошача. Предузеће мора разрадити и план акција за увођење новог производа на одређена тржишта у развоју. Мора распоредити буџет за маркетинг на елементе маркетинг микса и на низ различитих других активности. Предузеће мора припремити посебан маркетинг план за свако ново тржиште. Да би се реализовале и координирале многе активности укључене у увођење новог производа на тржиште, маркетинг менаџмент мора да користи различите технике мрежног планирања [3, стр. 37-50].

2. Потенцијал тржишта и предвиђање продаје

Иновативне стратегије су основ раста предузећа, а огледају се у сталном проналажењу и изношењу на тржиште нових или измењених постојећих производа. Стално креирање нових и измене у карактеристикама и сврхама употребе постојећих производа је најбоља стратегија раста предузећа у тржишној привреди. Предузећа која се одупру променама, ограничавају своје могућности раста. Одлуке о новом производу су одлуке дугорочног карактера са ризиком и треба да се креирају као инвестиционе одлуке. Зато је потребан програм увођења новог производа. То су дугорочне одлуке, јер укључују активности од идеје о новом производу до комерцијализације производа, што има и своју временску димензију. Због промена у преференцијама купаца и условима пословања у тржишној привреди, могуће је да дође до већих промена од претпостављених када је идеја

о новом производу била прихваћена. Зато су одлуке са високом стопом ризика. Чест је случај да припрема и лансирање новог производа захтева значајна средства која ће се вратити у животном циклусу производа. Зато одлука има инвестициони карактер, јер треба проценити принос на инвестициона средства. Период отплате новог производа је такав да он најчешће представља инвестицију, јер се средства ангажују за дужи период времена [4, стр. 354].

Важна примена маркетинг истраживања је у процењивању потенцијала тржишта и предвиђању продаје. Оцене и предвиђања заснивају се на примарним и секундарним информацијама. “Реалистично маркетинг планирање имплицира знање о садашњем и будућем стању тржишта, у мери у којој се будућност може предвиђати” [5, стр.241].

Међутим, да би се маркетинг менаџери успешно анализирали и, што је теже, предвидели будуће тржиште, претходно га морају дефинисати. Према Котлеру, “тржиште је сет постојећих и потенцијалних купаца у односу на тржишну понуду” [6, стр.144]. На тржишту се налазе различите врсте производа и услуга које су намењене задовољавању разноврсних потреба и жеља потрошача. Величина и атрактивност тржишта одређују три фактора: број потрошача, њихова платежна способност (куповна моћ) и спремност да купују понуђене категорије производа и услуга.

Маркетинг оријентисано предузеће мора добро да познаје тржиште. Један од главних разлога зашто се предузимају маркетинг истраживања јесте у томе да се идентификују тржишне шансе (могућности) предузећа

Анализа потенцијала тржишта представља полазну и базичну активност у маркетинг истраживањима. Састоји се из следећих фаза: [7, стр.47-48]

- 1) дефинисање релевантног тржишта,
- 2) анализа примарне тражње на релевантном тржишту,
- 3) анализа селективне тражње на релевантном тржишту,
- 4) одређивање тржишних сегмената,
- 5) процена конкуренције, и
- 6) идентификовање потенцијала циљних тржишта.

Потенцијал тржишта дефинише се као максимално могућа продаја свих производа и услуга свих произвођача и продаваца на одређеном географском простору иу одређеном времену.

Предвиђање продаје подразумева процену будућег нивоа продаје. Предвиђање продаје могуће је вршити на нивоу гране и нивоу предузећа. Предвиђање продаје гране односи се на максимално могућу укупну продају производа свих предузећа на одређеном сегменту тржишта под специфичним условима у окружењу и маркетинг напора предузећа. Предвиђање продаје предузећа укључује очекивања у вези могуће продаје сопствених производа / услуга у одређеним условима који су диктирани неконтролисаним и контролисаним факторима у маркетинг окружењу. Тржишна привреда се заснива на слободном одлучивању и добровољној размени. Купци су ти који одлучују шта ће да купе на тржишту, а предузећа шта ће да произведу и изнесу на тржиште да се тражња задовољи. Савремени систем информисања олакшава процес доношења квалитетних одлука стратегијског карактера које воде промени односа између потенцијалних предузећа и потреба тржишта. Информације су само претпоставка за доношење квалитетних одлука.

Потребна је способност логичког размишљања од стране маркетинг менаџмента да се извуку одговарајући закључци из расположивог фонда информација и да се постојећи производ пласира на нова тржишта.

3. Процес идентификовања тржишних могућности

Да би се разумело тржиште, потребно је дефинисати ширину тржишта производа, анализирати структуру тржишта и конкуренцију, проценити како ће се тржиште мењати у будућности, предвидети величину тржишта и стопу промене [8, стр.74].

Смер развоја предузећа одређује се мисијом (сврхом) предузећа. Потребна је стратегијска визија да би се изабрали прави циљеви и задаци за маркетинг као пословну функцију предузећа. То је не само начин размишљања већ и оквири у којима би требало тражити решење за остварење стратегијске визије предузећа. Да би се предузеће одржало на променљивом (новом) тржишту, менаџмент мора да следи стратегију активног чекања, која се састоји од антиципирања, припрема за и коришћења могућности као и суочавања са опасностима како се оне јаве. У суочавању са непредвидивом будућношћу, треба следити генерални смер, сагледавати могућности и опасности, чувати изворе у резерви, бити спреман за суочавање а када се јаве могућности или опасности напасти свим снагама [9, стр.124].

Претпоставка успеха је да се уђе рано на тржиште и оствари трајна предност у трошковима. Пенетрационе цене нису само добар начин освајања циљног тржишног учешћа већ и добар начин стварања баријере уласка нових предузећа у грану. Рани улазак на растуће тржиште омогућава брзу надокнаду инвестиција. При процени атрактивности тржишта (сегмента или нише) потребно је вредновати тип купаца, њихове потребе и могуће начине да се оне задовоље. Битно је разумевање мотива или шта је то што утиче на спремност и способност да купују и у којој су мери њихове потребе до сада или сада задовољене од других предузећа. Кључно питање је да ли предузеће може да пронађе сходно своме потенцијалу адекватну комбинацију маркетинг микса да се појави и на тржишту. При томе је битно одлучити да ли ићи на целину тржишта, одабрати један или пар сегмената или се оријентисати на одређену тржишну нишу [10, стр.91-92].

Када се говори о типологији тржишта обично се прави разлика између турбулентних и стабилних, као и комплексних и једноставних [11, стр.99].

Турбулентна тржишта имају следеће карактеристике:

- 1) сегментација тржишта се мења брзо и фреквентно,
- 2) карактер конкуренције се мења често и брзо,
- 3) број и тип канала дистрибуције се мења брзо,
- 4) понуда вредности се мења често и брзо,
- 5) број потрошача се често мења и
- 6) процес одлучивања потрошача се фреквентно мења.

Карактеристике стабилних тржишта су:

- 1) сегментација тржишта се мења ретко и споро,
- 2) карактер конкуренције се мења ретко и споро,

- 3) број и тип канала дистрибуције се споро мења,
- 4) понуда вредности се не мења значајно у времену и
- 5) процес одлучивања потрошача је стабилан.

Карактеристике комплексних тржишта су:

- 1) постоји више сегмената,
- 2) постоји више извора конкурентности,
- 3) има више канала дистрибуције,
- 4) постоји комплексност понуде вредности која обухвата микс производа, услуга и

атрибуте марки и

- 5) процес одлучивања потрошача може бити комплексан и да обухвата више лица.

Једноставна тржишта имају следеће карактеристике:

- 1) постоји један или два сегмента,
- 2) постоји релативно мало извора конкурентности,
- 3) постоји један канал дистрибуције,
- 4) постоји јединствена понуда вредности око суштине производа или услуге и
- 5) процес одлучивања потрошача је једноставан и укључује мали број људи.

Сугерише се коришћење индекса развоја тржишта [12, стр.59]. Уколико је индекс мањи од 33 то значи да постоји велики потенцијал за раст.

$$\text{Индекс развоја тржишта} = \frac{\text{текућа тржишна тражња}}{\text{максимална тржишна тражња}} \cdot 100$$

Постоје три снаге које утичу на облик криве раста тржишта па и на стопу раста тржишта:

- 1) потенцијал тржишта - максимални број потрошача који улази на тржиште при датој дефиницији опслуженог тржишта,
- 2) пенетрација тржишта - укупан број потрошача који су ушли на тржиште у специфичном периоду времена и
- 3) стопа уласка - стопа по којој нови потрошачи улазе на тржиште.

Тражњу чине постојећи потрошачи и њихов износ куповине плус нови потрошачи и њихов износ куповине. Предузеће треба да оцени своје релевантно тржиште (које чине како примарна тако и селективна тражња) и дефинише потенцијал свог циљног тржишта да би на основу његовог мерења и анализе рентабилности могло да дефинише маркетинг стратегију.

Да би се идентификовале компетентности које су потребне да се креира вредност за тржиште, сугерише се да се почне са тржишним нивоом и да се установи шта тржиште стварно тражи [13, стр.535]. Следећа фаза је да се усклади екстерно и интерно становиште, да се доведу у везу тржишна тражња и потребна компетентност да се подмири и креира вредност за тржиште.

Потребан је истраживачки пројекат да се:

- 1) опише дато тржиште,
- 2) да се карактеристике тржишта преведу у тржишну тражњу,
- 3) да се повеже тржишна тражња са стратегијом и акцентира неопходност да се подмири тражња и
- 4) идентификују компетентности.

4. Идентификовање и процена конкуренције

Познавање постојеће и потенцијалне конкуренције претставља једну од основних претпоставки за рационално формулисање маркетинг стратегије предузећа. Предузеће врши селекцију, на основу података о величини, тржишном учешћу и рентабилитета предузећа у својој делатности за које сматра да су му озбиљни конкуренти или да имају потенцијал да то буду у непосредној будућности. У фокусу је прибављање информација о стратегијској визији конкурентских предузећа. Од посебног значаја је да се прецизније процени снага и слабост конкурената да би се сагледао реалан потенцијал за остварење стратегијске визије. Идентификовање конкурената је прва фаза у анализи конкуренције. У фокусу би требало да буду предузећа која се идентификују као конкуренти или потенцијални конкуренти. Конкуренти се идентификују на основу сличности са предузећем у смислу технологије, коришћене стратегије понуде производа и сл. Сугерише се [14, стр.102] идентификовање конкурената на основу тражње по којој се конкуренти класификују на основу атрибута потрошача. Наиме, сматра се да би већу пажњу требало обратити на конкуренте који су тако дефинисани од стране потрошача. Потребно је повремено предефинисање конкурената предузећа.

Према Котлеру [15, стр.234] “Маркетинг је првенствено цивилизована форма рата у којој су многе битке добијене речима, идејама и дисциплинованим мишљењем”. Он нуди модел анализе делатности по коме је потребно, пре свега проучавати базичне услове понуде и тражње. Структуру гране чини неколико димензија: број продаваца, диференцирање производа, баријере уласка, мобилност, баријере изласка и сужавање, структура трошкова, вертикална интеграција и степен глобализације. Структура гране условљава начин понашања предузећа у коришћењу инструмената маркетинга и формирању понуде за циљна тржишта. Маркетинг концепт конкуренције по Котлеру не гледа на предузећа која производе исти производ (концепт конкуренције гране), већ на предузећа која настоје да задовоље исту потребу групе потрошача. По њему, што је више стратегија једног предузећа сличних стратегији другог, то је већи конкурентски ривалитет између њих. Конкурентски оријентисано предузеће је оно чије су акције базично диктиране од конкуренције (акција и реакција).

Постоји и становиште [16, стр.297] које конкуренцију не третира као “цивилизовану форму ратне акције”, већ као битан елемент средине која непосредно утиче на стратегијске одлуке предузећа. То не мора бити типично непријатељски однос између предузећа. Стављање акцента на учешће на тржишту као циљну функцију, изједначава услове на тржишту са игром, са нултом сумом што акцентира дилему добитак или губитак. То је основа за посматрање конкуренције као својеврсног “цивилизованог” рата. Парк и Залтман сматрају да су

идеје о синергији у управљању маркетингом и улога конкуренције уско повезане. По њима, конкуренција може да побољша резултате предузећа на тржишту на два различита начина:

Прво, конкуренција често доприноси експанзији укупне тражње гране и / или смањењу трошкова маркетинга по јединици - делећи маркетинг трошкове за експанзију.

Друго, омогућава вредне информације предузећу о реаговању тржишта на маркетинг напоре конкуренције. Предузеће добија знање из експеримената и искуства конкуренције.

У данашње време се говори ио конкурентном поређењу (benchmarking, енгл. - нивелацијска тачка). То је процес поређења-нивелисања производа и процеса предузећа у другим гранама да се пронађу начини да се побољша квалитет и перформансе.

Анализа конкурената се по Котлеру и Армстронгу [17, стр.567] састоји у идентификовању конкурената, процени циљева, стратегија, снага, слабости и начина реаговања конкурената а све у циљу одабира које конкуренте нападати а које избегавати. Сугерише се [18, стр. 37] посматрање конкуренције на четири нивоа: буџета, генеричка, категорија производа и форма производа. То је битно јер при стварању стратегије би требало обратити пажњу на четири проблема:

1) убедити потрошаче на свом сегменту да је марка предузећа најбоља (конкуренција форми производа),

2) убедити потрошаче да је форма производа најбоља (конкуренција категорије производа),

3) убедити потрошаче да је категорија производа најбоља (генеричка конкуренција) и

4) убедити потрошаче да је задовољење базичних потреба од стране предузећа веома важно.

Друга импликација конкуренције на четири нивоа је да би требало бити селективан у фокусу на конкуренцију јер су извори ограничени. Три фактора битно утичу на одлуку који конкуренти би требало да буду у фокусу предузећа:

1) временски хоризонт за који се план ради (краћи или дужи рок),

2) фаза у животном циклусу производа која је релевантна за прозвод,

3) стопа промена у технологији.

У кратком року конкуренција би требало да буде дефинисана на бази форме и категорије производа, а у дугом року на сва четири нивоа горе дефинисана. У раним фазама животног циклуса производа конкуренцију би требало широко дефинисати. То исто би требало урадити уколико је промена технологије брза. Конкурентска предност изражена у стратегијској позицији коју предузеће има на тржишту, процесима које користи или физичкој активи коју поседује није дуго одржива. Динамичка конкуренција на тржишту често резултира у ерозији извора конкурентске предности као последица акција конкурентских предузећа. До ерозије конкурентске предности долази и због промена у преференцијама потрошача. Та врста промена може да значајно смањи предност створене диференцирањем производа или нижих цена у односу на конкурентна предузећа.

5. Конкуренција и стратегијске опције

Стратегије могу бити покретане производом / услугом, при чему ће будући производи бити слични бившим и постојећим. Може бити покретана на различите начине: корисницима и њен успех зависи од прихватања потрошача; потребом задовољења одређеног типа тржишта или технологијом да би се остварила конкурентска предност на изабраном циљном тржишту. Увек се од стране менаџмента поставља неколико питања на које се траже одговори: шта су покретачке снаге предузећа сада, које ће бити у будућности и како их користити да се стекне конкурентска предност. Покретачке снаге имају утицај на производе, тржишта и потрошаче предузећа.

Постоје два начина да се идентификују конкуренти: тражњом и понудом оријентисани приступи. Тражњом оријентисани приступи дефинишу конкуренцију са респектом на потребе потрошача, на основу њихових захтева и понашања. Понудом оријентисани приступи имају у фокусу физички производ, производни процес или систем дистрибуције.

Потребе се најбоље сагледавају када потрошачи имају проблем за који не постоји непосредно расположива марка или производ који може да га реши. Потребно је сагледати коришћење супститута, јер се конкуренција међу производима највећим делом заснива на ситуацијама коришћења. Перцепционе фасцикле помажу да се боље сагледа конкуренција - марке које су блиско позициониране да се виде као "психолошки сличне" [19, стр.128].

Различите гране тржишта пружају различите конкурентске могућности што има за резултат да успешне стратегије варирају од једне до друге гране тржишта. Да би предузеће установило које стратегије воде остварењу циљних перформанси у одређеној грани потребно је дефинисати грану, идентификовати конкуренте, сагледати могуће конкурентске акције и извршити избор између њих [20, стр.261].

6. Развој маркетиншке стратегије

Задаци маркетинга у функцији развоја маркетиншке стратегије односе се на координацију свих особа које су укључене у процес развоја производа. Након тога, у зависности од величине финансијског захвата везаног за развој производа, треба израдити и опширнији или краћи маркетиншки план за конкретни производ. Преостале радње односе се на припреме за тест тржишта (пилот-тржиште) и осталих мера за лансирање производа.

Истраживања у оквиру развоја производа требала би се одвијати истовремено у два могућа правца: [21, стр. 38]

а) истраживања везана за унапређење технологије производње унутар постојећег производног програма,

б) истраживања везана за могућу диверсификацију постојећег програма, односно везана за технологију производње производа.

Постоје четири базичне стратегије [22, стр.183/4] које се могу користити за постојеће производе:

1. Развијање, односно побољшање тржишне позиције и уз жртвовање тржишне добити. То добрим делом зависи од раста тржишта. Стратегија се може остварити прилагођавањем маркетинг микса;

2. Одржавање, односно стратегија усмерена на одржавање постојеће тржишне позиције. Одржавање је одговарајућа стратегија за тзв. зреле производе који имају добру тржишну позицију па је пожељан status quo;

3. Жетва, односно стратегија која ставља у фокус краткорочну добит независно од консеквенци на дугорочну добит. Дозвољава се пад учешћа на тржишту свесно од стране предузећа. Ова стратегија одговара за производе са слабом позицијом на тржиштима која су у паду;

4. Дезинвестирање, односно стратегија која сугерише елиминисање одређеног производа из производног програма пошто постоји потреба да се средства релоцирају на подршку производа који имају бољу стратегијску позицију. Портфолио анализа помаже у оцени стратегија за поједине производе. Оцена стратегија се врши са становишта њиховог доприноса остваривању циљева пословања. Бира се стратегија која има најповољније пројектоване исходе, узимајући у обзир степен ризика. Избором стратегије дају се оквири и за избор маркетинг микса, као сета контролисаних маркетинг инструмената, што је основна претпоставка за утврђивање планова и предузимање акције односно наступ на тржишту са понудом која треба да буде усклађена са потребама и захтевима купаца да би се дошло до трансакције у процесу размене. Тржишни feedback (повратна спрега) је оцена успешности размене и информациони инпут за усклађивање стварне са пожељном стратегијском позицијом предузећа у средини.

Када се предузеће идентификује са више тржишних сегмента треба да изабере циљна тржишта. За пласман нових тржишта предузеће може применити једну од три стратегије: недиференцирани маркетинг, диференцирани маркетинг и концентрисани маркетинг.

Недиференцирани маркетинг или тзв. масовни маркетинг; реч је о производњи, финализацији и пласману производа намењеним истовремено за све тржишне сегменте. Предузеће се тада више усредсређује на оно што је заједничко у потребама потрошача него на оно што је различито. Затим, креира нови производ и маркетинг програм који ће привући највећи број потрошача и корисника услуга. Ослања се на масовну дистрибуцију и масовну пропаганду. Такође, усмерава се на стварање што бољег имиџа о производу. Недиференцирани маркетинг оправдава се уштедама у трошковима, јер се не планирају сегменти маркетинга, и тако су нижи трошкови истраживања маркетинга и управљања производом. Истовремено, ради се о маркетинг стратегији када предузеће одлучи да занемари разлике у тржишним сегментима и да наступи на читавом тржишту са једном тржишном понудом [23, стр. 40-20].

Диференцирани маркетинг је када предузеће одлучује да делује на више сегмената тржишта и креира одвојене понуде за сваки поједини сегмент. У овој маркетинг стратегији произвођач чини диференцију производа (или маркетинг микса у целини) према појединим тржишним сегментима. Понудом варијација нових производа и маркетинга нада се да постигне већу продају и бољи положај на сваком појединачном тржишном сегменту. Ову маркетинг стратегију користе многа предузећа када уочавају и трећу могућност која је посебно привлачна када

су ограничена средства предузећа. Уместо настојања да се постигне мали удео на великом тржишту, предузећа настоје постићи велики удео на једном или неколико подржишта.

Истовремено, концентрисани маркетинг садржи већи степен ризика од уобичајеног (пример појаве конкурента на истом сегменту). Зато многа предузећа преферирају диверсификацију на више тржишних сегмената.

Према маркетинг концепцији пословања, потребно је да се дефинише производ онако како га виде потрошачи. Ако то узмемо у обзир и ставимо се у положај потрошача производа, можемо видети да се он среће са материјалним и нематеријалним елементима који у једном заједничком деловању, односно јединству, задовољавају његове потребе за производом [24, стр. 155].

Закључак

Тржишно позиционирање производа односи се на постављање производа на одређено место на тржишту где ће наићи на добро прихватање у поређењу са конкурентским производима. Мора да се полази од схватања како циљно тржиште дефинише вредност и бира. Маркетинг менаџмент приликом позиционирања производа на тржишту бира сегменте на којима ће да наступа и позицију коју жели да заузме, а то постиже креирањем одрживе односно релативно трајне конкурентске предности на изабраном тржишном сегменту. Битно је потрошачима понудити оно што желе и то боље него што чини конкуренција. Питање тржишног позиционирања се односи на обликовање маркетинг програма у смислу креирања диферентне односно конкурентске предности. Предузеће мора да се диференцира креирањем асортимана конкурентских предности које апелују одређену групу у оквиру сегмента. Креирање адекватне маркетинг стратегије подразумева понуде предузећа и имица тако да заузима дистинктивну конкурентску позицију на циљном тржишту. Марка предузећа мора имати одређене атрибуте који омогућавају да се успешно позиционира у мислима потрошача на циљном тржишту. То треба да буду они атрибути на које су купци најосетљивији. Очекује се да ће резултати истраживања указати да примена адекватних маркетинг стратегија није статичка категорија, већ представља стални процес усавршавања. Што се тиче будућих праваца истраживања преглед постојеће литературе из области маркетинга упућује да је реч о изузетно значајној области како у теорији тако и у пракси која није довољно истражена.

Литература

1. Милисављевић М., (2006) “Стратегијски маркетинг”, Економски факултет, Београд.
2. Котлер П., (1988) “Управљање маркетингом 1”, Информатор, Загреб.
3. Котлер П., Залтман Г., (1990) “Targeting Prospects for a New Product”, Journal of Innovations,
4. Милисављевић М., (2000) “Стратегијски менаџмент”, Чигоја штампа, Београд.

5. Михаел Ј. Бакер, (1998) "The Marketing Book", 3-ће издање, Бутервортх-Хеинеманн, Оксфорд.
6. Котлер П., (2003) "Маркетинг Манаџмент", 11-то издање, Прентице-Хал, Њу Џерси.
7. Јозеф П. Гуилтман, Гордон В. Паул, & Томас Ј. Маден., (1997) "Marketing Management –Strategies and Programs", 6 - то издање, МекГрав Хил Компанија, Инц., Њу Јорк.
8. Кравенс В.Д, Н.Е.Пиерци, (2006) "Strategic Marketing", 7-мо издање, МекГров Хил, Бостон.
9. Сул Н.Д, (2005) "Strategy as Active Warning", Харвард Бизнис Преглед, Септембар.
10. Милосављевић М., (2006) "Стратегијски менаџмент", Економски факултет, Београд.
11. Кравенс В.Д, Н.Е.Пиерци, (2006) „Strategic Marketing“, 7-мо издање, МекГров Хил, Бостон.
12. Бест ЈП, (2004)) "Market-Based Management", 3-ће издање, Прентице-Хал.
13. Аакер А., (1988) "Strategic Market Management", Лохн Вилеи анд Сонс, Њу Јорк.
14. Милисављевић М., (2006) "Стратегијски менаџмент", Економски факултет, Београд.
15. Котлер П., Г. Армстронг,(2004) "Principles of Marketing", 10-то издање, Упер Садле Ривер, Н.Ј.
16. Парк Ц.В, Г. Залтман, (1988) "Marketing Management", Дриден Прес, Чикаго.
17. Котлер П., Г. Армстронг, (2004) "Principles of Marketing", 10-то издање, Упер Садле Ривер, Н.Ј.
18. Брадлеи Ф., (1995) "Marketing Management-Providing Communicating and Delivering Values", Прентице-Хал Инц., Лондон.
19. Рао Р.В., Ј.Х. Стецкел (1998)) "Analysis for strategy Making", Адисион Веслеи, Реадинг Масс.
20. Гилберт Х., П. Стребел., (1995) "Developing Competitive Advantage and Marketing Strategy" ед. Би Литер Д., Д. Вилсон., Бутервортх-Хеинеман, Оксфорд.
21. Грбац Б., Мелер М., (2007) "Реализација пословне идеје", Министарство привреде, рада и предузетништва, Загреб.
22. Абел Д.Ф, Ј.С.Хамонд, (1989) "Strategic Market Planning", Прентице-Хал Инц.,
23. Бакер МЈ, (2001) "Marketing: Critical Perspectives on Business and Management", Journal of Marketing", Јули 1989.
24. Мелер М., (1996) "Маркетиншко тумачење квалитета у угоститељству", 13. Међународни конгрес "Хотелска кућа 1996", Опатија 17 и 18. октобра.

МАНИПУЛАЦИЈЕ И КОНТРОВЕРЗЕ ГЛОБАЛНОГ УПРАВЉАЊА

Апстракт

У тексту аутор разматра проблем манипулације глобалног управљања. Он се бави криминалом, одрживог развоја, повећања сиромаштва, недостатком поштовања за одрживи развој.

Кључне речи: *управљање, глобализација, одрживи развој, криминал, златне милијарде.*

МАНИПУЛАЦИИ И ПРОТИВОРЕЧИЈА ГЛОБАЛНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Резюме

В тексте автор исследует проблему манипуляции глобальным управлением. Она касается преступности, устойчивого развития, увеличения бедности, неуважения устойчивого развития.

Ключевые слова: *управление, глобализация, устойчивого развитие, преступность, золотой миллиард.*

У ери глобализације глобално управљање скрива у себи неразрешиву колизију. Као прво, поставља се питање какве институције таквог управљања треба изградити, и да ли оно подразумева одрицање државе од битних пуномоћја која се тичу власти у корист одређеног центра који доноси одлуке. Међутим, историја, на пример Уједињених нација, нам недвосмислено показује да многе државе нису спремне на такво одрицање. Ипак, готово свакодневно савремени свет се сусреће са небројано много проблема. То су проблеми које свака држава сама за себе не може да реши. Наиме, „у мутној води финансијских и робних трансакција све је више криминала. Електронске технологије стварају за тако нешто нове могућности. Све је више случајева хакерског упада у компјутерске кодове банака... безброј је псеудо фирми које се баве прањем новца. Борба са таквим злом је необично тешка. У сваком случају Интерпол нема снаге да изађе на крај са таквим криминалом.“¹

Проблемом међународног криминала бавили су се и други аутори, пре свега Мануел Кастелс који је приметио да данас „криминалне мреже контролишу читаве сегменте економског и политичког живота... не поставља се питање хоће ли поћи за руком државама да униште те мреже (разуме се, не!), него хоће ли успети државе да сачувају поредак.“² Када је реч о проблемима они су разноврсни и по

¹ Хорос В. Г, Постиндустриализм – испытание на прочность, Глобальное сообщество: новая система координат (подходы к проблеме), Алетея, Санкт-Петербург, 2000, стр. 173.

² Кастельс М, Информационная эпоха: экономика, общество культура, ГУ-Высшая школа экономики, Москва, 2000, стр. 508.

својој природи. Не ради се само о криминалу. Различите епидемије, попут Сиде, Птичјег грипа, Свињског грипа, не познају границе и борба против њих подразумева глобалне напоре готово свих земаља света. Сведоци смо да без обзира на ресурсе које поједине земље имају нуклеарна претња подразумева напоре целокупног човечанства да се она обузда. У решавању глобалних проблема све се више укључују међудржавне организације, али и невладине организације у оквиру појединачних држава. Стварање таквих организација подразумева спремност држава да се одрекну одређених пуномоћја која власт подразумева. Наравно међудржавне организације подразумевају и међудржавне споразуме. Ови споразуми, пак, нису могући без ограничавања суверенитета држава. Напросто, уговори имају обавезујући карактер. Узмимо на пример чланство у Светској трговинској организацији или проблем ратификације Кјотског протокола итд. Све се то односи и на друге области као што су морско право, очување споменика културе, заштита људских права разни споразуми о неширењу нуклеарног оружја, итд. Да би се све то спровело у дело битан предуслов је тзв. глобализација демократије. У савременој литератури се више говори о увођењу демократије иако се у суштини ради о глобализацији демократије. „Савремени свет доживљава процес ‘глобализације демократије’, а аргумент за ту тезу је једноставан: број држава које су привржене демократским вредностима све више расте.“³ Ова чињеница има дубље и далекосежније значење. Поставља се питање да ли је глобализација демократије у контрапункту са самим својим термилошким одређењем. Која је то политичка власт и снага способна да без наметања оствари ову идеју? Сведоци смо данас да је свет погодила криза. Као и увек када се то догоди најпре страдају они најрањивији – сиромашни. У нади да ће решити своје проблеме у таквим земљама долази до промена режима, увођења демократије, иако исте нису спремне, нити имају ресурса за тако нешто, да демократизацију спроведу до краја. „Демократска легитимација постаје јединствени међународно признати облик политичке власти. (Само она влада се може сматрати легитимном која се ослања на ‘вољу народа’). Свеједно тај аргумент, без обзира на своју очигледност, захтева проверу на постојаност.“⁴ Често се од критичара тзв. глобализације демократије употребљава синтагматски жаргонски термин *утеривање демократије*. Контрверзе које произлазе из овог проблема су вишеструке и суштински су повезане са економијом. Наиме, многе су земље загледане у развијени свет и могућност да свој просперитет виде у приближавању истом. Међутим, то није тако једноставно како изгледа. Ту се преплићу различити интереси. Интерес неразвијених је разумљив, док је интерес великих и развијених држава сасвим другачији. Он се често налази у сировинским ресурсима неразвијених, а то опет повлачи за собом намеру која не мора да буде од користи за неразвијене. На тој основи се често говори о хуманизацији, либерализацији стандарда које треба да задовоље мали и неразвијени. Тако долази до тога да ауторитарни режими сами себе демократизују дозвољавајући одређене грађанске и политичке слободе. Оквир за тако нешто био би на пример уважавање и приступање Европској конвенцији о заштити права човека и основних слобода. Наравно, за неспровођење већ прихваћене конвенције постоје и санкције. Отуда и постојање Европског суда о правима човека. Сведоци смо да ово није једини суд са транснационалном јурисдикцијом. Још 2002. год. основан је Међународни кривични суд. Уговор о приступању том суду потписало је преко сто држава, међу

³ Fukuyama F, *The End of History and the last Man*, Hamish Hamilton, London, 1992, p. 49-50.

⁴ Малахов В. С, *Государство в условиях глобализации*, Университет Книжный дом, Москва, 2007, стр. 160.

њима и оне највеће. Очигледно да је деспотским режимима све тежи опстанак. Другим речима, политика је све зависнија од економије. Земље без своје производње, и у том контексту извоза, постају зависне и често прижељкују „чврсту руку“ када је управљање државом у питању. У таквој ситуацији се мора говорити о минимуму социјалне правде, уважавању моралних норми, борби против криминала, „одливу мозгова“, итд.

Међутим, процеси глобализације, иако то звучи апсурдно, доводе до дефицита демократије. Политичка власт је све зависнија од економске власти. Потрошачко друштво, и у том контексту транснационалне компаније (ТНК), немају велике потребе да политички артикулишу своје намере. Прагматичност јефтине радне снаге доводи до социјалних тензија и неправди. Са слабењем „државе благостања“ неједнакост се повећава унутар самог друштва. Топ-менаџери ТНК и разне консултанске групе су баснословно плаћене на уштрб радника. Тиме се заштрава социјална поларизација и, наравно, девалвира идеја *грађанства* јер она у својој бити има у виду *социјални уговор* и заједничко решавање проблема битних за друштво. Данас многи аутори истичу проблем транснационалне бирократије. Имамао у виду да демократске институције свој легитимитет црпе из „воље народа“. Та чињеница подразумева изборну вољу. Међутим, са појавом транснационалних структура власти, попут Европске уније, дошло је до радикалних промена. Одлуке се доносе мимо жеље народа од одређених група, односно „евробирократа“ у Бриселу. Еклатантан пример за то је случај Норвешке која је гласала против чланства у Европској унији, али се мора подчињавати одлукама Брисела. Очигледне су и последице одлука транснационалних органа власти који санкционишу одређене мере националних институција. Типичан пример за то су еколошки нормативи Европске уније који су често либералнији у односу на националне. Тако на пример Немци, који су се одувек поносили квалитетом свог пива, се сада сусрећу са проблемом нових европских правила по којима се у производњи пива могу додавати и оне супстанце које су на територији Немачке биле забрањене. Проблеми нису само економске већ и безбедносне природе. Наиме, још 1992. године Немачка уноси промене у Основни закон доносећи низ мера којима се емигрантима и претендентима на азил ограничава могућност уласка у земљу. Слично се догађа са САД када је у питању изградња зида на граници са Мексиком. Безбедносни проблеми после 11. септембра 2001. године нагло су ескалирали. Друштва Запада су се нашао пред избором: слобода или безбедност. Очигледно да императив безбедности диктира одређена смањења права грађана укључујући у то и приватност. Тако неприкосновеност приватног живота чиме се некада поносио Запад и што је било гарантовано законом сада је релативизовано. Идеја о изгласавању нових закона, на неки начин, у основи подрива либералну демократију. Проблем је очигледан: значи ли то да треба устукнути пред тероризмом? Другим речима, очување државне безбедности подразумева појачавање борбе са тероризмом која у суштини оправдава терор државе у односу на сопствене грађане. Када су у питању грађани других држава, ту је, наравно, проблем још тежи. Конгрес САД је 2002. године донео тзв. „Патриотски закон“ који даје широка овлашћења специјалним службама, што се, наравно, не може сматрати демократским достигнућем. За то је најбољи пример логор у војној бази у Гвантанаму. Овај логор је очигледна потврда хипокризије јер Американци његово оснивање бране чињеницом да се затвореници Гвантанама не сматрају војним заробљеницима и зато се на њих не односи Женевска конвенција. Они су проблем сопствених закона који важе за америчке затворе решили тако што су на критике да не поштују ни сопствене законе одговарали да је Гвантанамо затвор на територији Кубе. Тако су разним „правним

смицалицама“ уствари легализовали једну очигледно недемократску институцију која је предмет расправа многих истраживача.

У постиндустријској епохи често се манипулише *страхом* како је у својој књизи „Манипулација свешћу“⁵ приметио Сергеј Кара-Мурза. „Масовни страх исфабрикован у САД постао је производ највећег (пре перестројке) програма манипулације свешћу. Ослањајући се управо на страх, Американце су убедили да им СССР прети ратом. То је био почетак велике трагедије. Познато је да у стању илузорног страха човек (или читаво друштво) није способан да приђе претећем објекту као субјекту са сопственим законитим идеалима и интересима, да га схвати, замисли шта он доживљава. Уништавање субјекта страха постаје једина жеља.“⁶ Данас је страх постао алфа и омега многих подухвата. САД управо манипулацијом производе страх код сопствених грађана јер је, на пример, угрожена безбедност од стране Ирака, Ирана, Русије, Авганистана, Северне Кореје, итд. Често су то виртуелне опасности помоћу којих се правдају различити интереси које у тим земљама остварују или желе да остваре (Русија, велике корпорације, или условно речено транснационални капитал). Зашто кажемо условно речено? Једноставно капитал има свог титулара, некада скривеног, некада јавног, то је најчешће акционар са највећим улогом који доноси одлуке и усмерава акције не презајући, при томе, од манипулације. Када је реч о глобалном управљању често се говори о синтагматском термину - *парадокс демократије*. Наиме, многе земље са ауторитарним режимима (Египат, Турска, Либија, Саудијска Арабија, Пакистан, Алжир, итд.) до скоро су уживале подршку великих земаља посебно САД. Оваква пракса представља апорију која се састоји од могућности самодеструкције демократије. Наиме, демократским путем на власт могу да дођу и недемократске снаге (случај Немачке 1933. године). Манипулацијом свешћу читавих маса и стварањем масовних покрета и процеса дојучерашње савезнице Хосни Мубарака, Моамера Ел Гадафија и др. одједном сатанизују спремајући ротацију на власти, исте проглашавају диктаторима, па чак и фундаменталистима иако о томе не може бити ни речи.

Протести маса у исламском свету су усмерени, пре свега, против корупције бирократије која манипулацијом САД проглашавају, у зависности од својих интереса, легитимним или нелегитимним. За тако нешто се мобилише машинерија светских масмедија, па се, на пример, протести у Пакистану проглашавају *екстремистичким* и *антилибералним*, а као што видимо у Египту и Либији *демократским*. Очигледно да демократизација носи у себи многе појаве које су рекли бисмо карактеристичне за неолиберални начин управљања глобализацијом. Парадигматичан је пример да је за САД и њене савезнице председник Венецуеле Хуго Чавез ауторитарни вођа иако је издржао шест општенационалних референдума о поверењу. Тако се долази до апсурдне ситуације да се мора бити или привржен либералним стандардима који у суштини значе лојалност Западу на челу са САД или ризик да се буде проглашен диктатором и противником кога по сваку цену треба уклонити. Авганистан је још бољи пример. Он је „насељен Паштунима (38%), Таџицима (25%), Хазарима (19%), Узбечима (6%), Чарајмакцима (2,9%), Туркменима (2%), Белуцима (1%), и др. Иако су државне – тачније протодржавне творевине настале на тој територији у 16. веку, државност је тамо носила декоративни карактер. Реална власт је била у племенским енклавама уз водене ресурсе. Односи међу етнорегионалним групама су изграђени као вишестепена узјамна зависност.“⁷

⁵ Сергеј Кара-Мурза, Манипулација свешћу, Никола Пашић, Београд, 2008.

⁶ Исто, стр. 185.

⁷ Андреев С, Страна без государства, Политический журнал № 31 (34), С. 58-60.

Нови свет је често непредвидив јер се у њему догађају кретања која је тешко рационално објаснити. Све је већи број земаља које улазе у неку врсту историјских ћорсокака иако политичке елите истих то називају магистралним путем развоја савременог света. Ћорсокак о коме говоримо у име идеје прогреса се упуштају у криминалне активности, пљачку сопственог народа, распродају ресурса итд. Сведоци смо да је доминанта историје Новог света демократија, научно-технички прогрес, одрживи развој итд. Уствари значи „приватизацију будућности“. Другим речима, термин – постиндустријски карактерише, пре свега, економски садржај који је у директној вези са глобалном економијом. Међутим, она је као што се показује често виртуелна, односно манипулативна. Од те манипулације највећу корист имају најразвијеније земље. Зато се све више говори о „светској финансијској пирамиди како земаља, тако и различитих приватних интересних група које обезбеђују огромне профите берзанским спекулацијама и дужничком економијом. Тај процес значи објективну заинтересованост лидера западног света за конзервацију заостајања осталог света која је неопходна као нека врста базе глобализације.“⁸ На тај начин се ствара све већи јаз између развијених и неразвијених земаља. „Запад је упао у сопствену замку... пројекта будућности за златну милијарду.“⁹ Многи истраживачи такву стратегију називају *приватизацијом будућности*. Наравно то није могло да прође без одјека. Уосталом није било тешко запазити да „у историју човечанства улази нова идеја борбе против *цивилизованог света* која долази од апсолутне већине човечанства, односно већине угњетених.“¹⁰ Огроман број малих земаља препознаје непријатеља у својој политичкој елити која у спрези са Западом прави отклон од природе и у научно-техничком прогресу не види добробит за себе већ корист за друге. У истим тим земљама све се више истиче потреба враћању природи и традицији која ће помоћи свету да преживи. Различите групе и покрети, који се декларишу као национални, устају против изабраности Запада у потрази за излазом из зачараног круга тражећи да се свет организује на начелима разума, морала и хуманизма. Они схватају да је ситуација у свету другачија од оне коју прокламују предводници глобализације. „Са *златном милијардом* тзв. цивилизованог човечанства на Земљи постоји и милијарда полугладних, милијарда болесних, милијарда гладних, милијарда неписмених, милијарда безнадежних.“¹¹ То је уствари проблем за који многи научници сматрају да се мора на другачији начин решавати. Хипокризија данашњих промотера и предводника глобализације све више доводи свет у безизлазну ситуацију. Свесни да природна средина не може да издржи бесконачно увећање индустријског и инфраструктурног притиска, јер колико год да су технологије развијене нус продукти су видљиви на сваком кораку. ТНК у жељи да остваре што већи профит не воде довољно рачуна о природној средини, Земља је све загађенија, сваким даном се потенцира проблем ефекта стаклене баште. Да би се становништво исхранило производња генетски модификоване хране се јавно афирмише. Економија Запада је све више заснована на новим вештачким производима. Свесни смо да све ово не значи да се треба одрећи економског раста, већ напротив, требало би се вратити изворном капитализму који не почиње од економског раста, „од револуције у

⁸ Глобалистика (енциклопедия), под редакцией И. И. Мазура и А. Н. Чумакова, ЦНПП „Диалог“, Издательство „Радуга“, Москва, 2003, стр. 241.

⁹ Исто

¹⁰ Исто

¹¹ Исто

сфери етике и реформације у религиозној сфери, односно од онога што је Макс Вебер назвао *духом капитализма*.¹² Другим речима, аскетизам у сфери рада би требало да буде покретач за смањење јаза између богатих и сиромашних, а не манипулација и идеолошка парадигма. Очигледно да глобализација сама по себи не може да реши све проблеме данашњице. Зато се све више говори о формирању глобалне геоекономије која подразумева поделу рада између различитих региона света којом неће управљати само ТНК. То подразумева и паралелно формирање националних привреда које ће помоћи позиционирању својих држава. Сведоци смо да су политичке елите многих земаља немоћне пред представницима међународног капитала. Мале државе немају увида у токове тог капитала, што значи да се само мрвице враћају истима а све остало узурпирају највећи. Та скривена хијерархија у свету који се глобализује представља претњу већини малих земаља. Изгледа да је објективна логика развоја глобалне економије садржана у манипулативном и скривеном, сеновитом управљању *невидљиве руке*, а све мање у конкуренцији различитих држава региона итд. Претпоставка за успешну глобализацију морао би да буде јединствени информацио-комуникативни универзум јер се само тако може прећи на глобално управљање које ће државне границе уистину учинити порозним како за неразвијене, тако и за развијене земље.

Многи истраживачи су приметили да у савременој глобализацији сиромашни постају сиромашнији што, наравно, није афирмативно за глобализацију. Тако је Erik S. Reinert у својој књизи „Глобална економија“ цитирао изјаву Joshua Gee-а још из 1729. год. која гласи: „Свим црнцима ће бити забрањено да ткају и лан и вуну, да преду или дрндају вуну и да производе било шта од гвожђа осим да га лију. Такође ће им бити забрањено да производе шешире, чарапе и кожу било које врсте. Ако оснују сопствену индустријску производњу, а влада касније буде имала потребу да заустави њихов напредак, не можемо очекивати да ће то бити тако лако као данас.“¹³

Данашњи лидери глобализма за разлику од Џошуе нису тако искрени у својим изјавама, још мање у намерама. Циљ политике се од тада није нарочито изменио. ТНК, ТНБ итд. се не труде да развију привреду и индустрију малих земаља, већ их само виде као извор богаћења, односно као сировинску базу. Reinert даље наводи: „Гдашњи економисти су давали и савете о томе шта треба урадити ако колоније почну да схватају повезаност између забране да се баве индустријом и сопственог сиромаштва. Решење је било збунити их, тако што ће им бити дато да извозе пољопривредне производе.“¹⁴ Данас мале земље које су чак и чланице Европске уније не могу да извозе завршно обрађене производе, или ако то чине имају квоте које су мале и којих се морају беспоговорно држати. То најбоље сведочи да колонијална свест великих није наједном нестала. Напротив. Што је још горе „паралела са данашњом ситуацијом је застрашујуће јасна. Деиндустријализоване земље се маме могућношћу да извозе пољопривредне производе у ЕУ и САД, и на тај начин они заборављају захтеве за индустријализацијом. Ипак, ниједна земља није се обогатила од производње хране а да истовремено није имала и индустријски сектор. Ризикујемо да постанемо зависни од увоза хране коју производе људи који су толико сиромашни да и сами себи једва могу да приуште храну.“¹⁵

¹² Исто, стр. 242.

¹³ Joshua Gee, *Trade and Navigation of Great Britain Considered*, London, 1729.

¹⁴ Реинерт, Ерик С, *Глобална економија: како су богати постали богати и зашто сиромашни постају сиромашнији*, Чигоја штампа, Београд, 2006, стр. 111.

¹⁵ Исто, стр. 112.

Очигледно је да велике земље нису спремне да се одрекну огромног профита како би живот у малим земљама био подношљивији. Таква врста глобализације је карикатура у односу на оно како се она промовише. Евентуална помоћ која долази са Запада најчешће служи корумпираним политичким елитама малих земаља за попуњавање буџета, отварање народних кухиња за гладне, и ту и тамо за понеку инвестицију како би се замаглоило право стање ствари. У малим земљама готово без изузетака увоз је далеко већи од извоза, а камате код најнеразвијенијих су далеко веће тако да о кредитима произвођачи, на пример, у Србији не смеју ни да размишљају. Читави градови прелазе у руке банака управо због тога што домаћи предузетници али и грађани нису у стању да враћају позајмице па је хипотека „златна кока“ за иностране банке. Догађа се да се процена некретнина врши тако да се њихова вредност двоструко, па чак и троструко, умањује, што само по себи све говори. Да би одбранили оно што се одбрани не може „данас политичари погрешно користе појам Маршалов план за било који план који преноси велике ресурсе у сиромашне државе. Не може се претеривати у истицању чињенице да је срж Маршаловог плана реиндустријализација; потреба за капиталом и трансфер капитала су потпуно секундарни ефекти стратегије која се фокусира на изградњу одређеног дела националне производње. Маршалов план је спроведен са јаком царинском заштитом националних индустрија и строгим правилима за девизне трансакције. Знано се да је потребно дуго времена штитити радна места царинама, и да су девизе оскудна роба. У Норвешкој је због тога, између осталог, увоз одеће био забрањен до 1956. год, комбиновано са строгим ограничењима за изношење девиза. Увоз аутомобила за приватну употребу био је забрањен све до 1960. год.“¹⁶ Сведоци смо да 2011. год. Србија увози воду, већину пољопривредних производа, хартију, текстил, месо, производе од стакла, уље, грађевински материјал, итд. иако је до пре двадесетак година свега тога у Србији било у изобиљу, уз то многе фабрике које су се управо бавиле том производњом су затворене, радници отпуштени, а основана министарства која својим чињењем лобирају увоз, немилеце уништавајући домаћу привреду. Све ове чињенице најбоље показују колико је савремена глобализација неправедна када су у питању сиромашне и неразвијене земље и колико је хипокризије од стране развијених када нуде своју „помоћ“. Такве земље сваке године постају двоструко или троструко задуженије него претходне и већина се њих налази пред банкротством. Промотери евроинтеграција, на пример, су исти они који су те државе задужили и учинили их зависним без преседана. Многи истраживачи основано сумњају да они то чине намерно јер припадају лихварским лобијима. У том контексту није случајно да је патриотизам у таквим земљама проскрибована реч. Очигледно је некоме потребно да се и последњи ресурс духовних и традиционалних вредности понизи и на тај начин читав народ учини беспомоћним пред налетом различитих пошаста глобализације. Онда се с правом поставља питање: куда води таква глобализација? Није ли намера њених промотера да се угуши сваки здрав национални осећај, сруши национални идентитет, а читави народи почну да служе изабранима, односно идеји „златне милијарде“.

Проблем екологије је такође изражен у процесу глобализације. ТНК су све подредиле профиту, нарочито не воде рачуна о животној средини када су у питању мале и сиромашне земље. Отуда се истраживачи све више баве проблемом одрживог развоја. „Концепција одрживог развоја се појавила у одређеној мери као одговор на потребу не само да се прошири теоријска база у области истраживања хармонизације узајамних односа природе и друштва, развоја идеје пожељног типа будуће ноосфере,

¹⁶ Исто, стр. 123.

екосфере, коеволуције и томе слично, него и да се делује у границама тих могућности... у исто време еколошки и други проблеми су се умножавали и заоштравали, што је допринело кризи да се за такву ситуацију нађу теоријска решења како би се савладале противуречности између растућих потреба човечанства и немогућности биосфере да се без деградације задовоље те потребе... одрживи развој се јавља као алтернатива неравномерном економском расту, диспропорцији која се повећавала како је растао број становника, као и потрошња енергетских и сировинских ресурса, загађења животне средине, поларизације богатства и сиромаштва у свету.¹⁷ Иако се о одрживом развоју навелико говори и у самим Уједињеним нацијама, различитим светским конференцијама, научним скуповима, када су мале и неразвијене земље у питању све је остало исто или још горе. У ствари много је декларативног а мало се шта од тога остварило.

Свесни смо да у једном оваквом раду не можемо да укажемо на све нус појаве које носи у себи једна хумана замисао, и сада већ видимо процес, као што је глобализација. Ми се у нашем раду нисмо бавили позитивним странама које такође карактеришу процес глобализације. Руководјени смо појавом огромног броја критички написаних књига из пера значајних имена светске књижевности, економије, права, социологије, и разних других дисциплина. Још ће се дуго ломити копља међу научницима у тражењу правог пута како би глобализација била привлачна за све, а не само за повлашћене, односно богате.

Литература

1. Андреев С, Страна без государства, Политический журнал № 31 (34)
2. Глобалистика (энциклопедия), под редакцией И. И. Мазура и А. Н. Чумакова, ЦНПП „Диалог“, Издательство „Радуга“, Москва, 2003.
3. Кастельс М, Информационная эпоха: экономика, общество культура, ГУ-Высшая школа экономики, Москва, 2000.
4. Кара-Мурза Сергей, Манипулација свешћу, Никола Пашић, Београд, 2008.
5. Малахов В. С, Государство в условиях глобализации, Университет Книжный дом, Москва, 2007.
6. Реинерт, Ерик С, Глобална економија: како су богати постали богати и зашто сиромашни постају сиромашнији, Чигоја штампа, Београд, 2006.
7. Fukuyama F, The End of History and the last Man, Hamish Hamilton, London, 1992.
8. Хорос В. Г, Постиндустриализм – испытание на прочность, Глобальное сообщество: новая система координат (подходы к проблеме), Алетейа, Санкт-Петербург, 2000.
9. Чумаков А. Н, Глобализация. Контуры целостного мира: монография, 2-е изд, Проспект, Москва, 2009.
10. Joshua Gee, Trade and Navigation of Great Britain Considered, London, 1729.

¹⁷ Чумаков А. Н, Глобализация. Контуры целостного мира: монография, 2-е изд, Проспект, Москва, 2009, стр. 322.

ЕКОНОМСКА ЕФИКАСНОСТ ПРОИЗВОДЊЕ ШЕЋЕРА

Апстракт

Нагле промене на тржишту, попут раста цена енергента и сировина, појава нових конкурената, као и немогућност наплате потраживања, немогућност измирења обавеза према добављачима и пословним партнерима су значајне теškoће са којима се предузеће мора изборити како би опстало и остварило раст и развој. Пред менаџментом предузећа налазе се озбиљни пословни потези чијим извршавањем ће се или остварити жељени циљ или предузеће довести до губитка, а због отежаних услова пословања, врло брзо и стечаја. За производна предузећа веома је значајно анализирати промене које се дешавају на плану прихода и трошкова. Адекватним анализама може се утврдити промена економске ефикасности пословања у посматраном периоду. Резултати ових анализа показују позицију економске успешности предузећа, као и на које елементе пословања менаџмент треба да усредосреди напоре. Анализа је спроведена на предузећу домаће индустрије, на основу података добијених из званичних финансијских извештаја.

Кључне речи: приход, трошкови, економска ефикасност, показатељи пословања, шећер

ECONOMIC EFFICIENCY OF THE SUGAR PRODUCTION

Abstract

Rapid changes on the market, such as rising of the prices of energy and raw materials, the emergence of new competitors, impossibility of collection of receivables, impossibility of settling obligations to suppliers and business partners are significant difficulties that company must solve to for further survival, growth and development. In front of the management there are serious business actions which execution will achieve the desired goal or will lead company to the loss and, because of difficult business conditions, very fast to the bankruptcy. For production companies it is very important to analyze the changes that occur in the field of income and expenses. Adequate analysis can determine the change of the position of economic success of the enterprise in observed period. The results of these analysis show the economic efficiency of business, so as the elements on which management should focus its efforts. The analysis was conducted on domestic company on the basis of data obtained from official financial reports.

Key words: revenue, costs, economic efficiency, business indicators, sugar

Увод

Тежиште у остваривању економског успеха у тржишној привреди је на рационалном трошењу фактора производње, ангажовању капитала и

брзини протока капитала у репродукцији. Тежи се акумулирању за проширену репродукцију, сталном инвестирању и рационалном коришћењу инвестираниг капитала. Контрола економског успеха је потпуна само ако се њој подвргну сви видови (натурални и новчани) и облици (трошење и ангажовање) улагања у репродукцију.¹

Трошкови представљају један од најзначајнијих и најутицајнијих елемената улагања у савременом пословању. Као вредносни израз трошења фактора производње у репродукционом циклусу, трошкови су чинилац који утиче на најважније економске показатеље у предузећу: економичност, продуктивност, рентабилности, ефикасности, профитабилности, итд., који уједно дефинишу и конкретну позицију успешности предузећа. Поред трошкова, реализацијом производа и услуга на тржишту, предузеће остварује приходе који служе за покриће расхода остварених током репродукционог циклуса. Приходи исто као и трошкови узрокују најзначајније промене у свим показатељима пословног успеха.

Успешност предузећа може се анализирати кроз пословне извештаје, интерног и екстерног карактера. Анализом екстерних извештаја, пре свега биланса стања и успеха, утврђују се веома битни показатељи попут задужености, ликвидности, искоришћености опреме, техничке опремељености, продуктивности, рентабилности, профитабилности, ризичности пословања и сл. Анализом интерних докумената истраживач може утврдити много детаљније податке о предузећу, попут искоришћености капацитета, утврђивања потребне структуре запослених, цене коштања учинка, продајне цене учинка, утицаја прихода и трошкова на добит предузећа и сл. У раду су извршене анализе и интерне и екстерне документације како би се што реалније приказала пословање предузећа, његова позиција успешности и евентуална анализирала одступања од оптималних параметара како би се пронашле могућности за решење проблема.

1. Стање и перспективе производње шећера у Србији

Производња шећерне репе у Србији има дугу традицију. Поред тога што постоји дуга традиција, карактеристике производње ове културе јесу велике варијације како у засејаним површинама тако и у приносу. Нпр. у последњих две и по деценије површине засејане под шећерном репом су се кретале између 40.000 хектара и 94.000 хектара.² Принос шећера по хектару је такође имао значајне варијације. Последњих година принос је унапређен и достиже вредности од око 6 тона по хектару.

Производња шећерне репе је највећим делом сконцентрисана на територији Војводине. Иако постоје природни услови за производњу ове културе, у производњи шећера није достигнута максимална ефикасност. Један од значајних фактора неконкурентности производње шећера у Србији је транспорт. Подручја са највећом производњом шећера су најчешће удаљена од седишта шећерана, тако да се шећерна репа транспортује и 88 километара у просеку. Ово указује на потребу бољег организовања транспорта јер трошкови учествују и преко 8%

¹ Јаковчевић, К., (2007), Економска ефикасност пољопривредне производње, Трактори и погонске машине, Вол.12, Бр. 2, стр. 13.

² Здравко Шумић, Предраг Дупало, (2010), Национални програм пољопривреде Србије 2009-2011. (6/6), доступно на <http://www.tehnologijahrane.com/standardi/strategije>

у цени коштања. Исто тако, одређене шећеране у Војоводини (нпр. општина Бач) су престале са прерадом шећерне репе јер се као други проблем појављује и неисвесност пласмана ове културе. Произвођачи подразумевају активну улогу државне политике како би се овај проблем решио.³ Као могуће решење, уведене су квоте за извоз (преференцијални извоз) у ЕУ.

Производња шећера током сезоне 2007/2008. у Србији се обављала у 7 шећерана које су у власништву три компаније. Не постоји несумњиви лидер на тржишту, нити постоји шећерана која одскаче по свом квалитету и профитабилности. До сада све компаније које су пословале у Србији су првенствено улагале у шећеране, а не само убирале профит. Неопходно је и даље наставити са процесом инвестирања.

Шећерна индустрија Србије може да произведе 500 хиљада тона шећера и може највећи део тога да извезе у ЕУ. У 2009. години је у компанији „Суноко“ прерађено 1,4 милиона тона, а постигнут је принос од 47 тона по хектару.⁴

Неке од предности производње шећера у Србији могу се предствати на следећи начин:⁵

- Шећерна репа је један од најзахвалнијих усева јер успешним произвођачима гарантује **највећи профит по хектару**, даје **сигурност у погледу наплате и стабилности** у погледу **пословања**;

- Будући да се ЕУ обавезала, на основу споразума са СТО, да увози шећер из неразвијених земаља, производња шећера је и шанса за Србију јер је укупна потрошња шећера у РС по глави становника годишње износи око 25-30 кг, што би на број становника, потреба за шећером у нашој земљи износила годишње око 240.000 тона годишње, тако да значајна количина шећера остаје сваке године и за **извоз**;

- У окружењу Србије без шећерне индустрије су Босна и Македонија, док је у Мађарској од 11 фабрика остала да ради само једна, у Румунији тренутно ради пет, а у Италији од 17 у функцији је само четири. Ово је **прилика за Србију да дугорочно снабдева земље у окружењу са шећером**.

- **Извоз шећера** у 2009. години износио је 134.222.174 \$ или 182.091 тона од чега је око 99 % извезено у **земље ЕУ због постојања квоте од 180.000 тона и преференцијалног извоза за ту количину**. Током седам месеци 2010. године извезено је шећера у вредности од око 89 мил\$, што је количински 140.526 тоне. Земље у које се највише извезло су Грчка, Италија и Румунија (укупно око 60%), док је остала количина извезена у бивше републике СФРЈ.⁶

³ Рољевић, С., Хамовић, В., Сарић, Р., (2009.), Анализа стања ратарске производње Јужнобачког округа у периоду 2000 – 2007. на примеру општине Бач, часопис Економика, Друштво економиста “Економика” Ниш, Година LV, IX-X 2009, број 6, стр. 262.

⁴ <http://www.seebiz.eu/sr/kompanije/prehrana/secer-izvozni-potencijal-srpske-privrede,79518.html>

⁵ Исто.

⁶ <http://www.pks.rs/PrivredauSrbiji/Poljoprivreda/Preradaindustrijskogbilja/Proizvodnja%C5%A1e%C4%87era/tabid/2149/language/sr-Latn-CS/Default.aspx>

Табела 1. Производња шећерне репе и шећера у Републици Србији у периоду од 2004. до 2009. Године

	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Шећерна репа (ха)	60.438	64.326	71.581	79.000	48.726	61.712
Шећерна репа (т)	2.813.972	3.101.176	3.188.905	3.207.000	2.324.000	2.841.177
Шећер (т)	339.812	386.551	430.146	427.184	444.712	433.427

Извор података: РЗС

На основу наведених предности и могућности у производњи и извозу шећера, неопходно је утврдити показатеље квалитета економије. Ови показатељи налазе се у функцији утврђивања оних елемената пословања који нису задовољавајући и на којима треба извршити промене и прилагођавања како би производни процес био ефикаснији.

2. Метходологија и подаци за анализу

Анализа економске ефикасности прозиводње шећера извршена је у предузећу средње величине (према броју запослених радника од 50 до 250) на основу интерних података и званичних финансијских извештаја пословања у периоду од 5 година.

Методологија истраживања састоји се из примене аналитичког инструментаријума на податке добијене из конкретног предузећа. Први део анализе подразумева утврђивање добити у предузећу за производњу шећера, кроз конвенционалне **СVP** анализе⁷. Применом **СVP анализе** и утврђивања маргиналног добитка по производима, и добити за предузеће као целину може се оценити профитабилност предузећа.

$$Do = C - T$$

$$Do = C - (TV + TF)$$

$$Do = C - (TV + TF) = (Cq \times Q) - (TVq \times Q) - TF$$

$$Do = Q \times (Cq - TVq) - TF$$

$$Mdo = C - TV$$

$$Mdoq = Cq - TVq$$

$$Do = Mdo - TF$$

T – Укупни трошкови;

TV – Варијабилни трошкови;

⁷ Horngren Charles T., Foster George, Datar Srikant M., (2000.), Cost Accounting – A Managerial Emphasis, Prentice Hall International, New Jersey, str. 27.

TF – Фиксни трошкови;
 C – Приход;
 Do – Добит (профит);
 Q – обим производње (количински);
 Cq – Продајна цена;
 TVq – Варијабилни трошкови по јединици производа;
 Mdo – Маргинална добит (допринос покрићу, контрибуциона добит);
 Mdoq – Маргинална добит по јединици производа.

Другидеоанализе подразумевао је примену аналитичког инструментаријума за процену основних показатеља економске успешности предузећа у посматраном периоду (у овом случају анализом је обухваћено 5 година пословања). Шећерна репа припада скупини капитално интензивних ратарских култура те произвођачи који планирају производњу требају бити свесни трошкова и могућих ризика који произлазе из њених технолошких специфичности и економских показатеља успешности производње.⁸ Као значајни показатељи пословних процеса у конкретном предузећу анализирани су:

Табела 2. Аналитички инструментаријум за истраживање показатеља пословања

РБ	ПОКАЗАТЕЉ	ФОРМУЛА
1.	Праг рентабилитета	$C = \frac{TF}{\%Mdo} = \frac{TF}{\frac{C-TV}{C}}$
2.	Остварени профит стопа добити (профита) – РОА	$Do = C - T$ $do' = \frac{Do}{K} \times 100$
3.	Економичност	$E = \frac{C}{T}$
4.	Фактор пословног ризика	$pl = \frac{Mdo}{Pdo} = \frac{C-TV}{C-T}$
5.	Стопа максималног снижења продајне цене	$rc = \left(\frac{TV+TF}{C} - 1 \right) \times 100 = \left(\frac{(TVqxQ)+TF}{CqxQ} - 1 \right) \times 100$
6.	Стопа максималног повећања трошкова	$rt = \left(\frac{C}{TV+TF} - 1 \right) \times 100 = \left(\frac{CqxQ}{(TVqxQ)+TF} - 1 \right) \times 100$
7.	Продуктивност	$P = \frac{C}{br.radnika}$
8.	Показатељи инвестирања	$EPS = \frac{Do}{Br.Akcija}$ $ROE = \frac{Do}{KA}$
9.	Показатељ ликвидности	$Klt = \frac{OS}{KO}$
10.	Показатељ солвентности	$S = \frac{PI}{UD}$

⁸ Канисек, Ј., Деже, Ј., Раногајец, Љ., Миљевић, М., (2008.), Економска анализа производње шећерне репе, часопис AGRICULTURE: Scientific and Professional Review, вол. 14, нум. 1., стр. 32.

do' (ROA) – Стопа добити (профита);
 К – Ангажовани капитал у репродукцији (Пословна имовина)
 %Mdo – Процент марже покрића (контрибуционе добити).
 pl – Пословни левериџ (ризик);
 Pdo – Пословна добит (без финансијских и ванредних прихода и расхода).
 ROE – Поврат на капитал (Return on Equity).
 Klt – Коефицијент текуће ликвидности;
 OS – Обртна средства;
 KO – Краткорочне обавезе.
 Ks – Коефицијент задужености (према америчкој методологији);
 TK – Туђи капитал, дугови;
 SK – Сопствени капитал;
 S – Солвентност;
 PI – Пословна имовина;
 UD – Укупни краткорочни и дугорочни дугови.

3. Резултати анализе

Презентована методологија примењена је на податке који су добијени прегледом званичних финансијских извештаја предузећа за производњу шећера „Тето“ и увидом у другу интерну документацију предузећа.

Табела 3. Утврђивање добити у предузећу за проишводњу шећера (CVP анализа) и показатељи економског успеха у обављању основне делатности у 000 РСД

Год.	Производња	С	TV	TF	T	Mdo	Pdo
2005.	Шећер	3.453.156	2.853.818	522.796	3.376.614	599.338	76.542
	Меласа	799.675	795.258	0	795.258	4.417	4.417
	Резанци	767.454	764.582	0	764.582	2.872	2.872
2006.	Шећер	3.006.579	2.303.185	435.418	2.738.603	703.394	267.976
	Меласа	703.128	641.816	0	641.816	61.312	61.312
	Резанци	661.333	617.058	0	617.058	44.275	44.275
2007.	Шећер	3.171.689	2.600.386	372.329	2.972.715	571.303	198.974
	Меласа	738.122	724.635	0	724.635	13.487	13.487
	Резанци	701.270	696.683	0	696.683	4.587	4.587
2008.	Шећер	2.949.937	2.402.293	356.975	2.759.268	547.644	190.669
	Меласа	689.345	669.434	0	669.434	19.911	19.911
	Резанци	649.411	643.611	0	643.611	5.800	5.800
2009.	Шећер	3.609.831	2.912.481	381.246	3.293.727	697.350	316.104
	Меласа	842.761	811.605	0	811.605	31.156	31.156
	Резанци	795.471	780.298	0	780.298	15.173	15.173

Табела 4. Парцијални показатељи економске ефикасности производње

Год.	Производња	Pdo' (ROA)	Ke	Cmin	rc	rt	pl	P
2005.	Шећер	2,02%	1,022668131	2.975.957	-2,22%	2,27%	7,830226	22.312
	Меласа		1,005554323		-0,55%	0,56%	1	
	Резанци		1,003756752		-0,37%	0,38%	1	
2006.	Шећер	8,68%	1,097851422	1.618.232	-8,91%	9,79%	2,6248385	19.427
	Меласа		1,095529258		-8,72%	9,55%	1	
	Резанци		1,071751126		-6,69%	7,18%	1	
2007.	Шећер	4,51%	1,066933489	2.003.662	-6,27%	6,69%	2,8712429	22.827
	Меласа		1,018611894		-1,83%	1,86%	1	
	Резанци		1,006583857		-0,65%	0,66%	1	
2008.	Шећер	4,07%	1,069101116	1.836.653	-6,46%	6,91%	2,8722285	21.127
	Меласа		1,029743352		-2,89%	2,97%	1	
	Резанци		1,009011497		-0,89%	0,90%	1	
2009.	Шећер	6,71%	1,095971576	1.850.575	-8,76%	9,60%	2,2060772	25.981
	Меласа		1,03838814		-3,70%	3,84%	1	
	Резанци		1,019444929		-1,91%	1,94%	1	

Табела 5. Утврђивање нето добити за предузеће као целину у 000 PSD

Год.	Укупан приход	Укупни трошкови	Pdo	Финансијски резултат	Резултат из осталог пословања	Bdo	Пореске обавезе	Ndo
2005	5.020.285	4.936.454	83.831	88.701	23.966	19.096	587	19.683
2006	4.371.040	3.997.477	373.563	28.952	26.968	317.643	5.454	312.189
2007	4.611.081	4.394.033	217.048	37.944	124.692	54.412	6.162	48.250
2008	4.288.693	4.072.313	216.380	185.949	7.212	23.219	1.170	22.049
2009	5.248.063	4.885.630	362.433	625.178	270.897	8.152	4.438	3.714

Табела 6. Показатељи успеха пословања предузећа као целине

Год.	do' (ROA)	klt	S	EPS	ROE (%)
2005.	0,47	1,05724802	1,20477568	49,1566229	2,78521852
2006.	7,25	1,05982541	1,25316027	779,665546	30,6457028
2007.	1,00	0,96420831	1,15792073	120,499939	4,68559451
2008.	0,41	0,89070309	1,21347054	55,0645321	2,09619225
2009.	0,07	0,9291616	1,25294417	9,27540782	0,35185312

1. Праг рентабилитета или доња граница добити зависи од величине укупног прихода и троскова, који су, пак, условљени променама обима производње. На величину укупног прихода утичу обим реализације и продајне цене. Динамика обима производње условљава промене у висини и структури троскова, а они мењају економски резултат јер се одређују као разлика између укупног прихода и укупних троскова. Добит се мења у директној сразмери с променом укупног прихода, а у обрнутој сразмери с променом троскова. На оба елемента добити, укупан приход и троскове, делују многобројни фактори, различитог интензитета и правца. Фактори могу бити објективни, на које предузећа својим пословним

одлукама не могу утицати, и субјективни, на које се може интерно деловати. У предузећу је остварен праг рентабилитета и у посматраним годинама пословања шећерана није имала проблема у остваривању рентабилности основне делатности – производње и прераде шећера.

2. Остварени профит и стопа добити (профита) су најважнији критеријуми економске ефикасности капиталних улагања у репродукцију. Квантитативно, добит се утврђује као разлика између укупног прихода и укупних трошкова. На остварени приход директно утичу продајне цене производа, као и обим остварене производње у једном репродукционом циклусу, за који се мери утицај. Исто тако, на трошкове, други значајан елемент добити, утичу набавне цене фактора производње и утрошак фактора производње (материјала, радне снаге, средстава за рад и капитала). Остварена добит (профит) има ниске вредности уколико се посматра пословање предузећа као целине (када се узму у обзир финансијско и остало пословање). Стопа пословне добити је значајан показатељ једног предузеча јер показује колико је профитабилно пословање основне делатности, због које је предузеће и настало. Стопа пословне добити је имала промене у интервалу од 2,02% до 8,68%. Неопходно је анализирати утицај сваког елемента на добит, кроз мерење утицаја прихода и трошкова на добит како би се утврдило који елемент (обим производње, продајна цена, трошак материјала, рада, средстава за рад и капитала) има назначајније дејство на њену промену у одређеном периоду.⁹ У овом раду, анализа утицаја трошкова и прихода на добит неће бити предмет посматрања.

3. Економичност је парцијални показатељ квалитета економије, а одређена је односом између произведених и утрошених вредности. Квалитет економије расте када се смањују утрошене вредности по јединици произведене вредности. Повећање утрошених вредности по јединици произведене вредности значи погоршање квалитета економије. Најбоља економичност постиже се оптималном комбинацијом свих фактора производње. Она показује у којој мери се штеде сви ресурси за постизање одређене вредности производње. У зависности од величине коефицијената који се рачунским путем добију, пословање може бити економично, нееконично или на граници економичности и то:

- Ако су остварени приходи већи од расхода тада је коефицијент већи од 1 ($E > 1$ = пословање економично).
- Ако су остварени расходи већи од прихода тада је коефицијент мањи од 1 ($E < 1$ = пословање нееконично).
- Ако су остварени приходи једнаки расходима тада је коефицијент ($E = 1$ = пословање економично).

Предузеће је у посматраном периоду пословало економично, с тим да је најнижа економичност иумерена у производњи допунских производа, и то у производњи резанаца. И поред тога што је пословање економично, предузеће би требало или да повећа приходе или да смањи трошкове како би повећало коефицијент економичности. Наиме, коефицијент је увек близу вредности јединице, што значи да је у питању гранична економичност. Предузеће, уколико не успостави контролу трошења или не повећа продају производа, може доћи у зону нееконичног пословања, а тиме угрозити свој положај на тржишту и сам опстанак.

⁹ Бербер, Н., (2009.), Утицај трошкова и прихода на добит у кондиторској индустрији, Економика пољопривреде, бр. 4/2009., Институт за економику пољопривреде, Београд, стр. 627 – 640.

4. Фактор пословног ризика (пословни леверидж) утврђује се из односа марже покрића и пословног резултата. Он показује колико се брже мења пословни резултат него што се мења маржа покрића. Управо зато што се при промени марже покрића пословни резултат брже мења, неопходно је фактор пословног ризика смањити. У посматраном предузећу, фактор пословног ризика је низак, између 2,87 и 2,20 (осим у 2005. Години када је износио 7,83). Предузеће може утицати на смањење фактора пословног ризика на следеће начине:¹⁰

- вишом продајном ценом, јер ће тиме порастати и маржа покрића,
- већим обимом производње и продаје, јер се тиме, при истим утрошцима варијабилних трошкова и продајним ценама, повећава маржа покрића,
- смањењем физичког утрошка директног материјала, енергије, услуга и директног рада по јединици производа, јер се смањују варијабилни расходи а тиме повећава маржа покрића,
- смањењем улагања у основна средства, јер што је улагање мање биће мања и амортизација као фиксни трошак, а тиме и нижи фактор пословног ризика,
- нижим осталим фиксним трошковима, из истог разлога као и код амортизације.

5. У складу са чињеницом да се пословање привредних субјеката одвија у неизвесним и ризичним условима, погоршаним ефектима тренутне економске кризе, неопходно је утврдити и која су колебања дозвољена везано за два најважнија фактора од утицаја на профит. Наиме, ради смањивања пословног ризика, или барем боље перцепције истог, израчунавају се **стопе максималног снижавања продајних цена и стопа максималног повећања укупних трошкова**, а да предузеће и даље послује рентабилно.¹¹ У табели 4 приказане стопе максималног снижавања продајних цена (прихода) а да предузеће и даље остварује добит (са предзнаком минус) као и стопа максималног повећања трошкова а да се у предузећу остварује добит. Предузеће је највеће могућности и стопе сигурности имало у 2006. години, док су у просеку ове стопе ниске, што значи да се пред предузеће поставља задатак што веће стабилности у пословању и остваривању својих производних перформанси, посматрано са аспекта трошкова производње.

6. Продуктивност се дефинише као однос количине учинака и било којег елемента који учествује у процесу производње. Међутим, у пракси се најчешће примењује само на мерење радне снаге. Продуктивност рада је један од показатеља успешности пословања који приказује учинковитост рада изражену односом између количине учинака и количине људског рада употребљеног за њено остварење.¹² Продуктивност рада представља у ствари ефикасност коришћења људског рада.

7. Показатељ **текуће ликвидности** представља коефицијент којим се утврђује способност предузећа да плаћа своје обавезе у кратком року – моменту њиховог доспећа. Добија се као однос ликвидних средстава (обртних средстава) и

¹⁰ Родић, Ј., Вукелић, Г., Андрић, М., (2007.), Теорија, политика и анализа биланса, Пољопривредни факултет, Београд, стр. 192.

¹¹ Јаковчевић Клара, (2002.), Прилог мерењу динамике трошкова код утврђивања доње границе рентабилности, Привредна изградња, Нови Сад, Вол. XLV, Бр. 1 – 2, стр. 28.

¹² Вујевић Кузман, Бален Марко, (2006.), Показатељи успешности пословања подuzeћа поморског промета, *Pomorstvo: Scientific Journal of Maritime Research*, год.20, бр.2, стр. 40.

краткорочних обавеза предузећа. Захтева се вредност коефицијента 2, што је у вези са „златним билансним правилом“ у ширем смислу. У пракси се испољавају другачије вредности, те се вредност овог коефицијента сматра релативно непоузданом јер се вредност од 2 ретко постиже.¹³ Предузеће има проблем ликвидности јер се све вредности коефицијента у предузећу у протеклих 5 година налазе испод вредности 2, а последњих година овај показатељ је испод јединице.

8. Показатељ солвентности веома је битан приликом утврђивања ефикасности предузећа јер се говори о способности предузећа да плаћа све своје обавезе не о року њиховог доспећа, већ кад тад, макар из стечајне (ликвидационе) масе.¹⁴ Предузеће је солвентно, јер овај показатељ има вредност преко 1, и у посматраним годинама, креће се између 1,15 и 1,25, што значи да уколико би предузеће уновчило сву своју имовину исказану по књиговодственим вредностима у билнасу, могло би да исплати све своје дугове. Што је коефицијент солвентности већи од један, то је боља солвентност предузећа.

9. Показатељи инвестирања (показатељ приноса улагачима) показују могућност предузећа као инвестиције. Помоћу показатеља инвестирања мери се успешност, односно исплативост улагања у акције. Ова информација је најзначајнија за инвеститоре (улагаче) и акционаре. У овом случају, будући да предузече није извршило исплату дивиденди акционарима, биће анализиран само показатељ добити по акцији (EPS) и поврат на капитал (ROE). Предузеће у посматраном периоду има негативну тенденцију снижавања вредности показатеља инвестирања. Наиме, узроци су смањење нето добити и раста расхода предузећа. Пословна добит, као резултат саме производње шећера је позитивна и остварује раст из године у годину, са мањим осцилацијама. Међутим, предузеће је услед отплате дугорочних и краткорочних кредита (искоришћених за финансирање пословања и инвестиционе активности) и негативних курсних разлика остварило високе финансијске расходе који су оптеретили пословну добит и на тај начин умањили вредност нето добити и директно умањили вредност зараде по акцији и поврата на капитал.

Закључак

Економска ефикасност предузећа може се анализирати кроз пословне извештаје, интерног и екстерног карактера. Анализом екстерних извештаја, пре свега биланса стања и успеха, утврђују се веома битни показатељи попут задужености, ликвидности, продуктивности, рентабилности, профитабилности, ризичности пословања и сл. Анализом интерних докумената истраживач може утврдити много детаљније податке о предузећу, попут искоришћености капацитета, утврђивања потребне структуре запослених, цене коштања учинка, продајне цене учинка, утицаја прихода и трошкова на добит предузећа, добити и сл.

У раду је презентована методологија путем које се може утврдити колико је предузеће за производњу шећера ефикасно користило своје ограничене ресурсе,

¹³ Родић, Ј., Вукелић, Г., Андрић, М., (2007.), Теорија, политика и анализа биланса, Пољопривредни факултет, Београд, стр. 282.

¹⁴ Родић, Ј., Вукелић, Г., Андрић, М., (2007.), Исто, стр. 298.

као и колико је менаџмент у предузећу био успешан када се говори о добити, поврату на инвестирани капитал и заради по акцији – показатеља који су веома интересантни пре свега за власнике капитала.

Предузеће из анализе је са спекта већине показатеља успешно пословало у претходних 5 година, с тим да се морају извршити промене у домену расхода, са акцентом на финансијске расходе, ликвидности, која је на незадовољавајућем нивоу, као и економичности. Наиме, смањивањем финансијских расхода доћи ће до раста нето добити. Уколико се увећа нето добит, аутоматски ће и показатељи ROA, ROE и EPS имати веће вредности и приказати ефикасније пословање предузећа. Са друге стране, неопходно је остварити или снижавање трошкова производње или повећати приходе од продаје како би се увећао коефицијент економичности који показује колико се ефикасно троши материјал, рад, средства за рад и капитал у процесу производње.

Литература

1. Horngren Charles T., Foster George, Datar Srikant M., (2000.), Cost Accounting – A Managerial Emphasis, Prentice Hall International, New Jersey.
1. <http://www.belex.rs/trgovanje/hartija/dnevni/TETO> (датум приступа 29.09.2010.)
2. <http://www.seebiz.eu/sr/kompanije/prehrana/secer-izvozni-potencijal-srpske-privrede,79518.html> (датум приступа 08.10.2010.)
3. <http://www.pks.rs/PrivredauSrbiji/Poljoprivreda/Preradaindustrijskogbilja/Proizvodnja%C5%A1e%C4%87era/tabid/2149/language/sr-Latn-CS/Default.aspx> (датум приступа 31.10.2010.)
4. <http://www.secerana-senta.com> (датум приступа 31.10.2010.)
5. Бербер, Н., (2009.), Утицај трошкова и прихода на добит у кондиторској индустрији, Економика пољопривреде, бр. 4/2009., Институт за економику пољопривреде, Београд, стр. 627 – 640.
6. Вујевић Кузман, Бален Марко, (2006.), *Показатељи успешности пословања предузећа поморског промета*, Поморство: Сциентифиц Јоурнал оф Маритиме Ресеарч, год.20, бр.2, стр. 33 – 45.
7. Званични финансијски извештаји предузећа „Тето“ за 2005, 2006, 2007, 2008 и 2009. годину.
8. Здравко Шумић, Предраг Дупало, (2010), Национални програм пољопривреде Србије 2009-2011. (6/6), доступно на <http://www.tehnologijahrane.com/standardi/strategije> (датум приступа 26.10.2010.)
9. Јаковчевић Клара, (2002.), Прилог мерењу динамике трошкова код утврђивања доње границе рентабилности, Привредна изградња, Нови Сад, Вол. XLV, Бр. 1 – 2, стр. 19 – 33.
10. Јаковчевић, К., (2006.), Економичност примарне пољопривредне производње, Трактори и погонске машине, Нови Сад, Вол.11, Бр. 3/4, стр. 63 – 67.
11. Јаковчевић, К., (2007), Економска ефикасност пољопривредне производње, Трактори и погонске машине, Нови Сад, Вол.12, Бр. 2, стр. 13 – 18.
12. Јаковчевић, К., (2008.), Управљање трошковима, Економски факултет, Суботица.

13. Канисек, Ј., Деже, Ј., Раногајец, Љ., Миљевић, М., (2008.), Економска анализа производње шећерне репе, часопис AGRICULTURE: Scientific and Professional Review, вол. 14, нум. 1., стр. 31 – 34. Основни проспект друштва „Тето“, 2009.
2. Родић, Ј., Вукелић, Г., Андрић, М., (2007.), Теорија, политика и анализа биланса, Пољопривредни факултет, Београд.
3. Рољевић, С., Хамовић, В., Сарић, Р., (2009.), Анализа стања ратарске производње Јужнобачког округа у периоду 2000 – 2007. на примеру општине Бач, часопис Економика, Друштво економиста “Економика” Ниш, Година LV, IX-X 2009, број 6, стр. 255 – 265.

Љубиша М. Стаматовић
Henley University Of Reading
Мр Душан С. Цветановић
Универзитет Метрополитен, Београд

CAPITAL ASSET PRICING MODEL: EMPIRICAL STUDY ON DOW JONES INDUSTRIAL SECURITIES

Abstract

In making an investment in an instrument, investors need to know how much risk they are taking. They have to assess whether the instrument is properly priced, or whether they are getting sufficient returns for the chance they are taking.

The CAPM can be defined as 'a mathematical model that seeks to explain the relationship between risk and return in a rational equilibrium market' and 'an economic model for valuing stocks, securities, derivatives and/or assets by relating risk and expected return'.

For this study, CAPM is tested using a basket of 20 randomly selected stocks from the Dow Jones Industrial index, a U.S. stock market index consisting of 30 large, industrial companies. The coverage period is from January 1997 to December 2006, which is prior to the credit crisis that engulfed the financial world back in 2007, to enable us to take a much deeper look at the CAPM. Inclusion of the post-crisis data could distort the resulting models, consequently leading to a biased evaluation of the model. The chosen proxy for the risk-free rate was the monthly rate of the 3-month Treasury Bill issued by the Treasury Department of the U.S. This would indeed be the most appropriate proxy for a risk-free rate as the U.S. is the leading economy of the world and most, if not all, of the debt instruments issued by its government are considered 'risk-free'.

Key words: risk, return, valuing stocks, securities, derivatives, expected return.

МОДЕЛ ЗА ПРОЦЕНУ ВРЕДНОСТИ АКЦИЈА: ЕМПИРИЈСКА СТУДИЈА ДАУ-ЏОНСОВОГ ИНДУСТРИЈСКОГ ПРОСЕКА

Апстракт

При свакој инвестицији у било који инструмент, инвеститор мора да зна колико ризика преузима инвестицијом. Инвеститор мора проверити да ли инструмент има правилну цену, и да ли добија довољан повраћај средстава за ризик који преузима.

CAPM (Capital Asset Pricing Model) се може дефинисати као "Математички модел чија је функција да прикаже однос изменју ризика и приноса на рационалном и равнотежном тржишту, или се може још назвати и економским моделом за процену акција, хартија од вредности, деривата и

других актива повезивајући ризик и очекивани повраћај средстава.

За поменуто истраживање, CAPM-а изабрана је корпа случајно изабраних акција са Dow Jones Индустијал Авераџе, индекса са Америчког тржишта акција на ком су листоване акције 30 великих индустријских компанија такозваних блуе чип компанија. Период који је покривао тест CAPM-а је од јануара 1998 до децембра 2006, што је пре финансијске и економске кризе 2007. Тиме је избегнуто могуће “прљање” података са подацима економске кризе који би могли да нам ускрате дубљи и тачнији поглед на резултате CAPM-а из тог периода. Изабрана нулто ризична каматна стопа је тромесечна стопа државних вредносних хартија на Америцког министарства финансија. Дошли смо до закључка да би то била најбоља нулто ризична каматна стопа пошто су Сједињене Америчке Државе једна од водећих економија у свету и самим тиме дужничке хартије од вредности издате од стране њених министарстава се сматрају нулто ризичним инвестицијама зато што држава стоји иза њих.

Кључне речи: ризик, принос, вредновање акција, хартије од вредности, деривати, очекивани приноси.

1. Introduction

In making an investment in an instrument, investors need to know how much risk they are taking. They have to assess whether the instrument is properly priced, or whether they are getting sufficient returns for the chance they are taking. This has led to the wide use and improvement of the Capital Asset Pricing Model (CAPM).

Quite simply, CAPM is an integral topic in the overall study of Finance and Investments. The model itself was simultaneously and independently developed by William Sharpe, John Lintner, Jan Mossin and Jack Treynor, and was built on the earlier work of Harry Markowitz on diversification and modern portfolio theory. Moreover, Sharpe shared the 1990 Nobel Prize in Economics with Harry Markowitz and Merton Miller for his work on the CAPM.

The CAPM can be defined as ‘a mathematical model that seeks to explain the relationship between risk and return in a rational equilibrium market’ and ‘an economic model for valuing stocks, securities, derivatives and/or assets by relating risk and expected return’. The general idea behind the CAPM is that investors need to be compensated in two ways: time value of money and risk. The time value of money is represented by the risk-free rate that compensates the investors for placing money in any investment over a period of time. The other part of the CAPM represents risk and calculates the amount of compensation the investor needs for taking on additional risk. This is calculated by taking a risk measure (Beta) that compares the returns of the asset to the market over a period of time and to the market premium itself. Basically, the CAPM implies that investors require higher levels of expected returns to compensate them for higher expected risk. It is used theoretically, to relate securities to the market as a whole, and practically, as the discount rate in discounted cash flow calculations to establish the fair value of an investment.

For this study, CAPM is tested using a basket of 20 randomly selected stocks from the

Dow Jones Industrial index, a U.S. stock market index consisting of 30 large, industrial companies. The coverage period is from January 1997 to December 2006, which is prior to the credit crisis that engulfed the financial world back in 2007, to enable us to take a much deeper look at the CAPM. Inclusion of the post-crisis data could distort the resulting models, consequently leading to a biased evaluation of the model. The chosen proxy for the risk-free rate was the monthly rate of the 3-month Treasury Bill issued by the Treasury Department of the U.S. This would indeed be the most appropriate proxy for a risk-free rate as the U.S. is the leading economy of the world and most, if not all, of the debt instruments issued by its government are considered 'risk-free'.

2. Literature Review

Most of the studies in the early 1960's generally supported the CAPM while those post 1980's period challenged the CAPM. Black, Jensen and Scholes (1972) showed that relationship between average return and beta was linear and hence, in line with the CAPM model. Meanwhile, the results of Lintner (1965) and Miller and Scholes (1972) depicted a flat relationship between average return and risk. Miller and Scholes (1972) argued that their findings were primarily result of measurement error in beta.

Fama and MacBeth (1973) extended Black, Jensen and Scholes' (1972) test of the CAPM. They observed the relationship between excess returns and beta to be linear. In the second regression test, the square of beta coefficient and the estimated standard deviation of the residual were included to test for linearity between returns and betas and the explanatory power of the non-systematic risk respectively. The result depicted a positive and linear relationship between risk and average return, while the non-systematic risk could not explain higher average returns. However, the test failed to support the CAPM quantitatively, as the estimated relationship between beta and excess return was flatter than anticipated. Blume and Friend's (1973) findings were in line with Fama and MacBeth's (1973) results where they argued that short-selling mechanism might be a reason for the rejection of the CAPM, which is not the case in practice.

In the early 1980s many argued in favour of other variables resulting in a linear risk-return relationship of the CAPM. Banz (1981) tested the effect of the firm's size and residual variation on the average expected returns of stock, which beta failed to explain. He concluded that the firm's size does in fact explain the cross-section average returns as demonstrated by the fact that over long periods of time, small firms (small part of capitalization or assets) tend to generate higher returns than large firm stocks (the size effect). Stattman (1980) found that book to market value has a strong and positive relationship with average return on U.S stocks which were later on supported by Rosenberg, Reid and Lanstein (1985). On the other hand, Bhandari (1988) argued that leverage can be used as a proxy of common equity risk, as firms with high leverage will always be riskier. Through his CAPM test, Bhandari concluded that expected returns on common stocks are positively related to debt/equity ratio of the firms controlled by beta and firm size. Basu (1977, 1983) discovered that stocks with high P/E ratios generate low returns and explained that investors overstate growth expectation, which lead to over optimism for high P/E stocks.

3. Methodology and Findings

To assess whether the CAPM holds, a regression was run on the stock's excess return as a function of the market excess return. Table 1 shows the resulting alpha and beta coefficients for each of the 20 stocks using the ten years data.

$$R_i = 0.0062 + 0.0013b_i$$

From the table, it is evident that the alpha values are not significantly different from zero which is consistent with CAPM and with the results of Black, Jensen and Scholes in 1972. Running the regression without the constant provides a new set of Betas, as shown in Table 2 which served as the regressors for Fama and Macbeth's second-step validation.

For the first variation, a regression was run using only the stocks' beta coefficients as the regressors. ¹This results to the model

$$\bar{R}_i = 0.0062 + 0.0013b_i$$

Since the average risk-free rate of 0.000083 is smaller than the estimated intercept, and the average risk premium of 0.005138 observed in the market is higher than the estimated slope, therefore the CAPM does not hold.

¹ See Appendix 1 for the regression results

$$\hat{\beta}_i = -0.0269 + 0.0706b_i - 0.0316b_i^2 + 0.3744\sigma_{\varepsilon_i}^2$$

On the other hand, the second variation includes the square of the betas and idiosyncratic errors resulting to the model

$$\bar{R}_i = -0.0269 + 0.0706b_i - 0.0316b_i^2 + 0.3744\sigma_{\varepsilon_i}^2$$

All coefficients are not significantly different from zero (see Appendix 2) which implies that the relationship is linear and that the diversifiable risk does not command a premium. However, like in the earlier results, the CAPM holds qualitatively but it does not hold quantitatively. This was also the result of the study by Yang Xi and Xu Donghui in 2006 on the Chinese stock market data.

Out-of-Sample Validation

To assess the model's performance, it has to be tested on how well it can predict the future excess returns of the stocks. To do this, the data was divided into development sample and validation sample, where the former contains the data from 1997-2001 while

the latter is from 2002-2006. ²Performing regression without a constant term on the development sample yields the beta coefficients as in the table below.

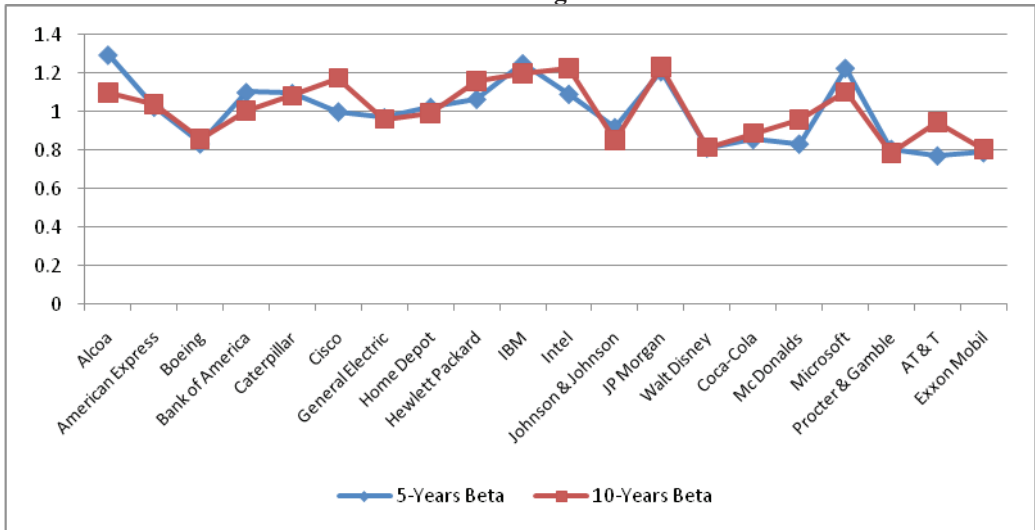
Table 3. Beta Coefficients of the Stocks (5 years)

Stocks	Beta	Beta-p value
Alcoa	1.29671	0.00000
American Express	1.02707	0.00000
Boeing	0.83675	0.00000
Bank of America	1.10305	0.00000
Caterpillar	1.09798	0.00000
Cisco	1.00238	0.00003
General Electric	0.97167	0.00000
Home Depot	1.02590	0.00000
Hewlett Packard	1.06757	0.00000
IBM	1.25195	0.00000
Intel	1.09402	0.00000
Johnson & Johnson	0.92118	0.00000
JP Morgan	1.21046	0.00000
Walt Disney	0.81537	0.00000
Coca-Cola	0.85856	0.00000
Mc Donalds	0.83557	0.00000
Microsoft	1.22839	0.00000
Procter & Gamble	0.80857	0.00000
AT & T	0.77432	0.00000
Exxon Mobil	0.79057	0.00000

As can be seen from Illustration 1, these betas are almost the same as those arrived at using the ten years data. This is also supported by the t-test in Appendix 4.

² Constant terms for the 20 stocks are not significantly different from zero (Appendix 3)

Illustration 1. Beta Estimates Using 5-Years and 10-Years Data



Using the betas above as regressors, the Fama-Macbeth second step model is

$$\bar{R}_i = 0.0075 + 0.0195b_i$$

³Meanwhile, the variation to this is given by

$$\bar{R}_i = -0.0315 + 0.0985b_i - 0.0385b_i^2 + 0.0675\sigma_{\epsilon_i}^2$$

⁴Again, similar to the results in the 10 years data, both models refute the CAPM. This is consistent with the result of a more recent study by Michailidis, Tsooglou, Papanastasiou, Mariola (2006) which concluded that CAPM does not hold for the Greek Market for the period January 1998 and December 2002.

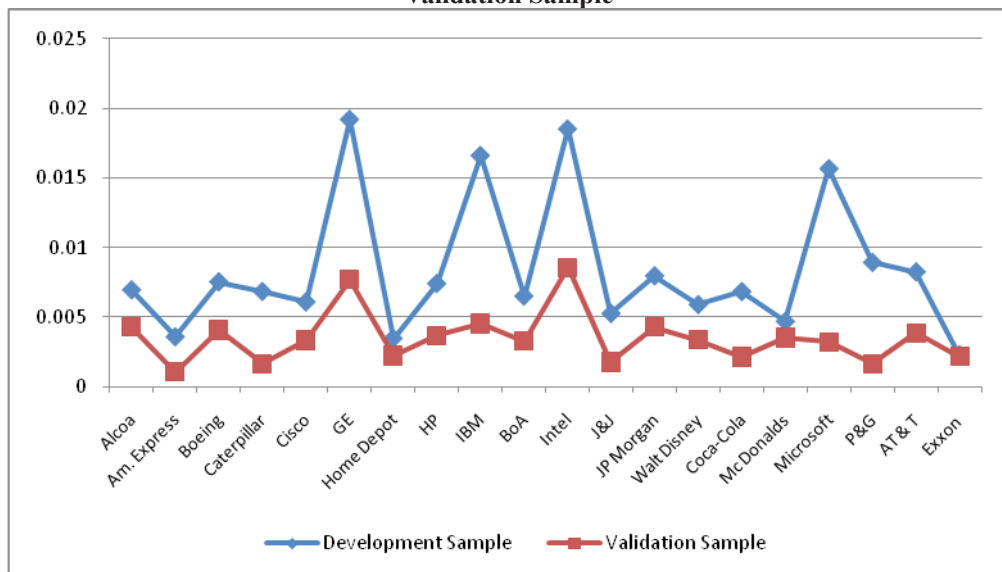
Forecast Performance

Although the betas arrived at on both datasets are similar, the forecasting performance of the 5-year-data model has to be assessed. Thus, the excess returns of the stocks were forecasted for each period in the validation sample. The error terms for the 60-period forecast were then computed for which the Mean Squared Error (MSE) of each stock was computed. Illustration 2 shows the MSEs for both the development and the validation sample representing larger errors in the development sample. Although this is rather unusual, because the first four years data was not volatile – it was contained in a small band; while for the remaining years it was volatile. That is, Insertion the fifth year volatile data into the estimation caused the regression estimates to be larger than the estimated results consisting of only the four years data, which somehow mimicked the volatility of the entire 10-years period. Hence, the errors in the first four years data were larger, causing the MSE for the development sample to be larger.

³ Regressors for this model are in Appendix 5

⁴ See Appendix 6 & 7 for regression results

Illustration 2. Mean Squared Error (MSE) for the Development Sample and Validation Sample



Validation Model

To further explore the difference of the two periods, the same procedure was repeated using the validation sample. The betas for the two periods were significantly different; the betas for the development sample were larger than that of the validation sample suggesting that stocks were more sensitive to market movements then.

Performing regression on the betas yields the models

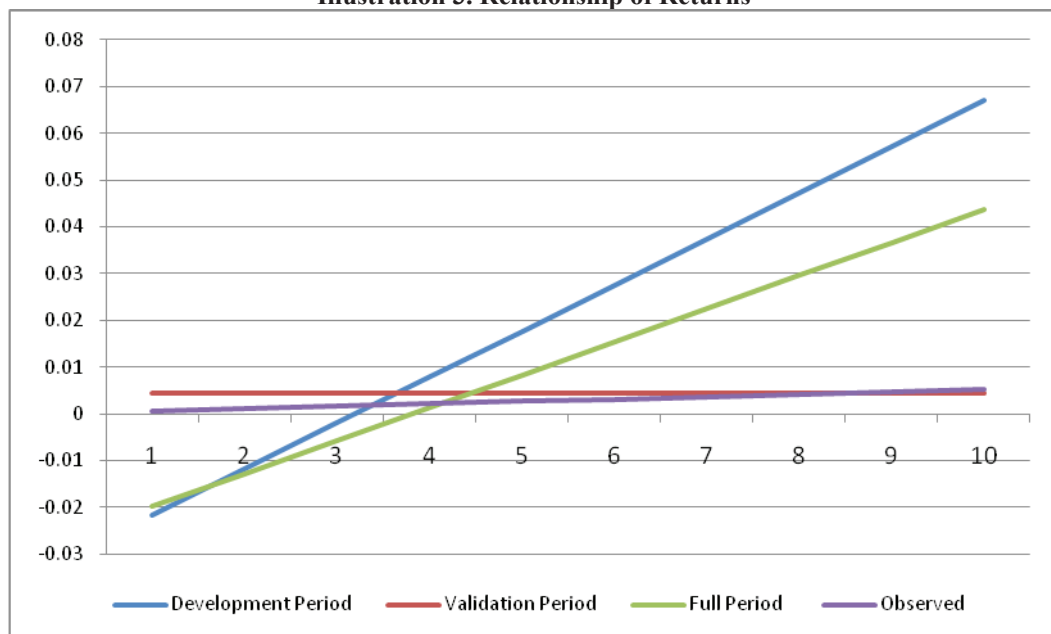
$$\bar{R}_i = 0.0065 - 0.0059b_i$$

and

$$\bar{R}_i = 0.0044 + 0.0001b_i - 0.0046b_i^2 + 0.0322\sigma_{e_i}^2$$

for two variations of the Fama-Macbeth procedure. These models are much flatter than the development models and the full period models. As shown in illustration 3, the development models and the full models are very steep compared to the observed relationship, whereas the validation models provided a better approximation. This is because the validation sample fully captured the volatile period. Although the full period also captured this trend, the estimates were influenced by the almost constant returns in the earlier periods (1997-2000).

Illustration 3. Relationship of Returns



4. Conclusion and Recommendation

The CAPM is a widely accepted model by many practitioners when it was first introduced in the early 60s. Many empirical studies have supported the model's claim that beta risk is priced, although there were also many empirical studies stating otherwise, or that there are other factors affecting stock returns.

The first method developed to validate the CAPM model was the Fama-Macbeth 2-step procedure in 1973. In this study, the CAPM was validated using this procedure with the Dow Jones data. The pre-financial crisis data supported the relationship that stock return is a linear function of its sensitivity to systematic risk or non-diversifiable risk. However, the second-step results offer evidence against the CAPM. Thus, the results indicate that CAPM model does not fit well quantitatively though statistically, the factors are significant. The estimated relationship between beta and excess return is flatter than anticipated. As Black Scholes (1972) suggests, the result may be biased since risk free rates used were proxy rates and not the actual market rates. As per Reilly and Brown (2003 cited in Bodie, *et.al.* 2009) the impact of time interval and size might also be the reasons for the obtained results as only 10 years data for 20 stocks were used in this study.

Although the Fama-Macbeth approach is simple and straight-forward, it has its drawbacks. For one, the use of ordinary least squares (OLS) regression on returns data which are serially correlated leads to estimates with biased standard errors. Although the estimates, i.e., the β s, themselves are not biased, the biased standard errors cause problems in inferences as many statistics like the t-statistic uses the standard error. Thus, in testing the hypothesis that the parameter is significant, one may reject the null

hypothesis even if the parameter is not significant due to the usually underestimation of the standard errors in returns data. To resolve this problem, the generalised least squares (GLS) can instead be used. This addresses the issue that errors are correlated and also yielding a smaller standard error than the OLS. Thus, inferences using the GLS are more reliable and robust.

Since returns data inherently have serially correlated errors, another suggested approach to the CAPM is the use of time series models. In particular, a distributed lag model can be used which can take into account the possibility that the stock return today is a function not only of the market return today but also of the previous market returns. This can also be extended to include the stock's previous returns if significant (autoregressive distributed lag model). However, time series models do not take into account the relationship of stock returns – how a stock reacts to an economic condition relative to the others – as somehow a stock may react in a similar fashion as that of the other stocks. To address this, one can use a multivariate panel data model where the dependent variable at time t is a vector of returns of the different stocks. This is more efficient but also more complicated. However, this model takes into account the temporal and spatial relationship of the data, thus, yielding more efficient and robust estimates.

References

1. Banz, R., (1981). "The Relationship between Returns and Market Value of Common Stocks" *Journal of Financial Economics*, 9, 3-18.
2. Basu, S. (1977). Investment performance of common stocks in relation to their price earnings ratios: A test of the efficient market hypothesis. *Journal of Finance*, 32: 663-82.
3. Black, F., Jensen, M. C. and Scholes, M. (1972). The Capital asset pricing model: Some empirical tests. *Studies in the Theory of Capital Markets*, pp.79-121. New York: Praeger.
4. Black, Fischer. (1993). Beta and return. *Journal of Portfolio Management* 20: 8-18.
5. Blume, M., Friend, I. (1973). A New Look at The Capital Asset Pricing Model. *Journal of Finance*, 1, 19-33
6. Bodie, Z., Kane, A., Marcus, A. (2009). *Investments*. 8th ed. New York: McGraw Hill.
7. Cook, J. Rozeff ,M. (1984) Size and Earning to Price Ratio Anomalies: one effect or Two?. *Journal of Financial & Quantitative Analysis*. 4, 449-466
8. Fama, E. and K. French. (1992). The cross-section of expected stock returns. *Journal of Finance*, 47: 427-465.
9. Fama, E. F. and MacBeth, J. D. (1973). "Risk, Return and Equilibrium: Empirical Tests". *Journal of Political Economy* 81, pp.607-636. *Finance*, 10, 115-132.
10. Iqbal, Javed (2007) "A Test of CAPM on the Karachi Stock Exchange". *International Journal of Business*, Available at: <http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5364/is_200710/ai_n25137507> accessed on 21/11/2010
11. Jagannathan, R. and Wang, Z. (1996). The Conditional CAPM and the Cross-

- Section of Expected Returns. *Journal of Finance*, 51: 3-53.
12. Lakonishok J. and Shapiro A.C. (1986) "Systematic Risk, Total Risk and Size as Determinants of Stock Market Returns", *Journal of Banking and Finance*
 13. Lintner, J. (1965). The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets. *Review of Economics and Statistics*, 47: 13-37.
 14. Michailidis, G., Tsooglou, S., Papanastasiou, D., Mariola, E. (2006). Testing the Capital Asset Pricing Model (CAPM): The Case of the Emerging Greek Securities Market. *International Research Journal of Finance and Economics*, Issue 4.
 15. Miller, M.H., and Scholes, M. (1972). Rates of return in relation to risk: a re-examination of some recent findings, in Jensen (ed.). *Studies in the theory of capital markets*, New York: Praeger.
 16. Ritter J.R. and Chopra N. (1989) "Portfolio Rebalancing and the Turn-Of-The-Year Effect", *Journal of Finance*, 44, 149-166.
 17. Rosenberg, B., Reid, K., Lanstein, R. (1985). Persuasive evidence of market inefficiency. *Journal of Portfolio Management*, 3, p9-16
 18. Sharpe, W. (1964). Capital asset prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk. *Journal of Finance*, 33:885-901.
 19. Yang X., XU, D. (2006). Testing the CAPM Model: A Study of the Chinese Stock Market. Master Thesis. UMEA School of Business.

НЕНАСИЛНА ИНТЕРПЕРСОНАЛНА ПОСЛОВНА КОМУНИКАЦИЈА

Апстракт

Пословно комуницирање значи истовремено давање и примање пословних информација ради постизања одређених пословних циљева и конкретних резултата. Свако преношење пословне информације уједно је и преношење осећања којег у вези информације имамо. Када научимо да слушамо осећања и потребе других људи, остварићемо квалитетне међуљудске односе. Да бисмо остварили ненасилну пословну комуникацију, нужно је да партнера или странку прихватимо са свим његовим или њеним врлинама и манама. Ненасилна пословна комуникација представља виши ниво пословне културе који се заснива на искрености и јасности учесника у комуникацији, на настојању пошиљаоца да поруку пренесе уз добровољно примање од стране примаоца, у настојању учесника у комуникацији да остану хумани.

Кључне речи: комуникација, ненасиље, осећања, пословна култура.

NON-VIOLENT COMMUNICATION INTERPERSONAL BUSINESS

Abstract

Business communication means both giving and receiving business information to achieve specific business objectives and concrete results. Any transfer of business information is also the transfer of feelings about any information we have. When we learn to listen to the feelings and needs of other people, we will achieve quality relationships. To achieve non-violent business communication, it is necessary to accept a partner or a party with all his or her virtues and vices. Non-violent business communication is a higher level of business culture based on honesty and clarity of the participants in communication, the sender trying to convey a message to volunteer to receive from the recipient, in an effort of the participants in the communication to stay human.

Key words: communication, nonviolence, emotions, business culture.

Увод

Познато је да велики број неспоразума међу људима потиче од неправилне комуникације. Комуникацијом можемо успети да активирамо поступак решавања унутрашњег проблема ако одвојимо себе од његовог директног деловања и сагледамо га са потребне дистанце. Ако смо потенцијални изазивачи невоља, људи ће нас избегавати, што не треба да нас чуди. Дobar емоционални став задржаћемо ако према саговорнику осећамо склоност, афинитет, симпатије, ако смо слични и ако

нам је слична слика света коју смо кроз живот стекли. Его је оно што ми мислимо да други мисле о нама. Људи примају оно што им презентујемо. Ми нисмо его, али се претварамо да јесмо, да бисмо остали у контакту са другима. Нема потребе да одржавамо его да бисмо контактирали, треба бити оно што јесмо и желети сопствену истину. Ми смо део целине и само наша сопствена отуђеност нам ствара привид посебности и издвојености. Не рађамо се да бисмо опстали, него да се повезујемо. Повезивање је опстанак, и овај принцип важи и за пословну димензију света.

Комуникација је неопходна за успостављање и спровођење циљева предузећа, развој планова за њихово остварење, организовање људских и других ресурса на најуспешнији и најделотворнији начин, затим за избор, развој и оцењивање чланова организације, као и за вођење, усмеравање, мотивисање и креирање климе у којој су људи вољни да доприносе циљевима. И сама контрола остварења циљева почива на процесу комуникације. Због тога менаџер мора познавати процес комуницирања, основне елементе тог процеса, зависност тих елемената и принципа функционисања, различите типове комуницирања са предностима и недостацима сваког од њих, као и комуникационе баријере и начине њиховог отклањања. Само на основу ових знања менаџер је способан да развија ефикасне канале комуницирања или да повећа ефикасност постојећих у циљу ефективнијег функционисања система у коме управља. То пред њега поставља нову димензију одговорности за ефективну комуникацију.

Пословна комуникација укључује: 1. когнитивну, 2. емотивну и 3. акциону димензију или аспект. У овом раду је обухваћен емотивни аспект пословне комуникације, и презентовани су начини за његово унапређење. Емотивна димензија пословне комуникације подразумева препознавање и разумевање својих и туђих емоција, самоконтролу, емпатију, адаптивност и отвореност. Да би пословна комуникација била успешна, нужно је да давалац или извор поруке и прималац препознају и разумеју своје емоције и емоције друге стране. Уколико то није задовољено, комуникација може бити прекинута или блокирана. То вреди и за самоконтролу. Уколико преваладају превише бурне емоције, било позитивне или негативне, пословна комуникација је угрожена. Пословна комуникација се може остваривати и без емпатије, али сигурно је да уз емпатију она има много виши ниво пословне културе. Уколико се деси да у току пословне комуникације давалац или прималац поруке открије да му у информацији нешто не одговара, може доћи до слабљења или прекида комуникације. У том случају је важна адаптивност, односно спремност учесника да учествује у процесу пословне комуникације, без обзира на то што му у комуникацији нешто смета или се не свиђа. Отвореност је спремност на иновирање, спремност на разматрање нових идеја и садржаја комуницирања.

1.1. Принципи ненасилне пословне комуникације

Ненасилна пословна комуникација представља виши ниво пословне културе који се заснива на искрености и јасности учесника у комуникацији, на настојању пошиљаоца да поруку пренесе уз добровољно примање од стране примаоца, у настојању учесника у комуникацији да остану хумани. Пословна култура налаже да стартујемо од тога да учесник или партнер у комуникацији не мора да буде упућен у ненасилну комуникацију. Једно од кључних полазишта ненасилне пословне комуникације јесте да саговорника прихватимо онаквим какав он јесте.¹

Ненасилна комуникација је заснована на језичким и комуникационим

¹ Сузић Ненад 2006., *Пословна култура (друго издање)*. Бања Лука: ХБС, 39.

вештинама које унапређују нашу способност да останемо хумани, чак и у изазовним околностима. То подразумева да уместо уобичајених, аутоматских реакција, наше речи постају свесни одговори, чврсто засновани на свесности онога што опажамо, осећамо и желимо. Компоненте ове комуникације су: опажање, осећање, потребе и захтев². Ове 4 компоненте информација је потребно изразити врло јасно, вербално, или на неки други начин. Уз то, исте компоненте информација треба примати и од других.

Опажање се односи на констатовање чињеница. Ово опажање може бити двојако:

1. опажање са атрибуцијом (осуђивањем, процењивањем),
2. опажање без атрибуције.³

Први принцип ненасилне комуникације јесте да се свако просуђивање, односно свака критика, замени објективним посматрањем. *Опажање са атрибуцијом* подразумева да смо опажено понашање или појаву окарактерисали својим атрибутима, да смо оно што опажамо осудили или оквалификовали као добро или зло, да смо уз опажање дали своју процену. При овом опажању најчешће користимо моралистичке судове који наше суђење усмеравају на то ко је какав. На пример, можемо рећи „он је негативан“ или „она је себична“. Такав опажач највише говори о себи, ради се о особи која има потребу за наметањем осећаја кривице, за пребацивањем властитог осећаја кривице на друге, за етикетирањем. Познато је да осуђивање људи води ка насиљу. Када сретнемо људе чије понашање нам се не свиђа или нам се нешто код њих не допада, реагујемо тако што њима приписујемо мане. На тај начин вршимо класификовање или својеврсно осуђивање људи. Поређење је врста суђења. Када поредимо људе око себе, подлежемо једној притајеној моћи мишљења које нас подсвесно контролише. Ден Гринберг каже да ако себе збиља желимо учинити јадним, онда треба да се што чешће поредимо са другима.⁴ Поредећи се са другима особа често изналази низ компоненти које иду на њену властиту штету. Неки људи се пореде по критеријуму физичке лепоте, по одевању, начину хода и на безброј других начина. Све то човека не води у ефикасну и ненасилну комуникацију већ у самоосуђивање или у јад блокаде властитих позитивних емоција, у блокаду сарадње са људима око нас. Уместо да кажемо: „Доказали сте своју нестручност“, или чак: „Није добар овај извештај“, што особу којој се обраћамо одмах обезоружава, боље је да будемо објективни и прецизни: „Чини ми се да у овом извештају недостају три идеје које би требало да пренесу нашу поруку.“ Што смо прецизнији и објективнији, то више оно што говоримо други тумачи као легитиман покушај комуникације, а не као потенцијалну критику. Овај став поткрепљује једно истраживање које се бавило односом између књижевности једне земље и насилности њених становника. Према тој студији, што више дела садржи термине који људе сврставају у „дobre“ или „лоше“, то се насиље слободније испољава на улицама те земље.⁵

Други принцип је да треба избегавати сваку процену другог и концентрисати се потпуно на оно што се осећа. То је кључ осећајне комуникације.

² Сузић Ненад, 2006., *Пословна култура (друго издање)*. Бања Лука: ХБС, 40.

³ Розенберг Маршал 2002., *Језик саосећања*, Београд, Завод за уџбенике и наставна средства, 15.

⁴ Сузић Ненад 2006., *Пословна култура (друго издање)*. Бања Лука: ХБС, 42.

⁵ Розенберг Маршал 2002., *Језик саосећања*, Београд, Завод за уџбенике и наставна средства, 26.

Опажање без атрибуције подразумева да констатујемо чињенице али без квалификовања, без суђења или оцењивања. Када констатујемо оно што видимо, што чујемо или чулима можемо евидентирати, ми опажамо без атрибуције, али када опаженом придајемо квалификацију, тада судимо. На пример:

1. „Данас сте утрошили цео радни дан на решавању датог проблема.“

2. „Данас сте утрошили цео радни дан на решавању датог проблема. То је заиста много времена.“ Јасно је да се у првом примеру ради о опажању без атрибуција, а да се у другом примеру врши атрибуција изразом „заиста много“. Људи нас другачије доживљавају када износимо опажање са атрибуцијом у односу на опажање без атрибуције. Уколико говоримо о ономе што осећамо, нико то не може да нам оспори. Ако кажемо: „Касниш, то је твој обични егоизам...“, други може само да оспори оно што сам казао. Напротив, ако кажемо: „Имали смо састанак у осам а сада је пола девет. То је други пут овог месеца. Кад то урадиш, осећам се повређено, и чак понижено“, саговорник не може оспорити наша осећања. Та осећања нам у потпуности припадају. Читав напор је у томе да се ситуација опише фразама које почињу са „ја“, а не са „ти“ или „ви“. Говорећи о себи, и само о себи, више не критикујемо свога саговорника, не нападамо га. Ми тиме показујемо да смо емотивни, дакле аутентични и отворени. Према Розенберговом мишљењу, још је ефикасније не само рећи шта смо осетили, већ и покушати навести оног другог да осети колико смо били разочарани. Нпр: „Кад пустите у промет документ са ортографским грешкама, лично сам погођен, јер је онда моја слика и слика читаве наше екипе тиме оштећена. Много држим до тог нашег имиџа, нарочито након толико тешког рада који би требало да изазове поштовање.“ Ако се заиста добро држимо, и ако сам стварно поштени према себи, ићи ћемо чак дотле да се учинимо рањивим указујући другој особи колико нам је нашкодио њен поступак. Рањивим, јер смо открили једну од својих слабости. Али, најчешће ће управо та искреност разоружати нашег „непријатеља“ и дати му жељу да сарађујемо у мери у којој и он хоће да сачува наш однос.

1.2. Кључне тачке ненасилног приступа⁶

Пре свега треба бити сигуран да се обраћамо особи која је извор проблема и која има начин да их реши. Опште узев, то ипак, иако може изгледати очевидно, није наш први рефлекс. Ако нам неки колега упуту непријатну примедбу поводом нашег рада, и то пред читавим тимом, апсолутно ничему не служи да се ја након тога жалимо другим колегама или својим ближњима телефоном, иако бих већина најрађе тако учинила. Најбоље је да онај ко нас је увреди никада о томе ништа не чује. Најгоре би било да му испричам о свом жаљењу (уз претеривања и обртања која се подразумевају), јер би нас, вероватно, сматрао кукавицом. Да бих сачували његово поштовање и да бих му променили понашање, морамо да разговарамо са дотичним колегом. Наравно, то је много теже, и већина то не жели, али, то је једини ефикасан начин. Треба кренути од извора проблема.

Треба увек пазити да се дискусија одвија на једном месту, скривеном или приватном, и у одговарајућем тренутку. Опште узев, идеја да се суочимо са својим нападачем, јавно или у ходнику, није добра, чак и ако је наша жалба ненасилна. Разговор не треба одмах започети жустро у стресној ситуацији. Увек је боље

⁶ Harvey, O. J. 1961., *Conceptual Systems and Personality Organization*, New York, NY, Harper & Row.

изабрати место где можемо мирно разговарати када смо сигурни да су онај или она са којима желимо да разговарамо спремни за то. Да би нас чули, треба прво да будемо сигурни да нас слушају. Има ли бољег начина да наш поступак пропадне него да кренемо са агресивним понашањем и сувише одлучним гласом? Ако се један од протагониста осети угроженим, он има тенденцију да се „утопи“ у својим осећањима, чак и пре но што разговор почне. А након тога нема спаса. Треба, дакле, свог саговорника опустити већ првим речима: више му отворити уши него му их затворити. Готтман сугерише да је најпријатнија реч у било ком језику да се започне разговор име особе којој се обраћамо.⁷ Ова реч, пре но било која друга, као даје измишљена да нам привуче пажњу. Исто тако, усред неког густог текста приметимо своје име. На своје име смо пријемчивији но на било коју другу реч. Дакле, било шта да хоћемо казати ономе ко нас је увредио, почнимо тиме да га по имену назовемо, а онда му рећи и нешто пријатно, ако је то, наравно, истина.

Најзад, треба ући у срце проблема: описати стање због кога се жалимо, ограничавајући се само на опис онога што се десило, и ни на шта друго, без и најмање алузије на морални суд који би то могло добити. Треба, дакле, рећи: „Када сте ви ово казали“, и то је све.

Опис чињеница мора одмах бити праћен оним што смо осетили. Тада не треба упасти у замку и причати о свом бесу, осећању које се најчешће испољава, јер је бес осећање које је окренуто другоме, а не израз интимне повреде. Намерно или не, оптужујући некога узрокујемо да се он осећа угроженим.⁸ Много је делотворније ако о себи кажемо: „Осетила сам се повређеном“, или „Осетио сам се пониженим“.

Можемо се држати једне емоције, али је још ефикасније ако поменемо изневерену наду или незадовољену потребу. „Осећам потребу за сигурноћу на послу, да знам да ме нико неће ни понизити ни повредити заједљивим примедбама, нарочито неко тако важан као што сте Ви.“

Проблем је, ипак, једноставан. Постоје само три начина реаговања у конфликтној ситуацији: 1. пасивност (или пасивност-агресивност), најчешћа и најмање задовољавајућа реакција, 2. агресивност (не баш ефикасна, али много опаснија), и 3. „потврдност“, тј. ненасилна осећајна комуникација. Међутим, постоје околности када је боље бити пасиван или агресиван, него се упустити у сложени процес потврдне комуникације. Када је улог тако мали да не захтева ни наше време ни нашу пажњу, потпуно је оправдано бити „пасиван“ и прихватити неку увреду или не реаговати кад нама манипулишу. То је често и економичније. Насупрот томе, у ситуацијама хитности или опасности, нормално је бити „агресиван“, издавати наредбе без објашњавања. На тај начин војска функционише, јер се суочава са опасношћу.

1.3. Осећања као елемент ненасилне пословне комуникације⁹

Емпатија је разумевање пуно поштовања за оно што други доживљавају. У односу са другима, емпатија се појављује само онда када смо уклонили све унапред

⁷ David Servan Šrajber 2005., *Ozdraviti (stres, strepnja i depresija bez lekova i psihoanalize)*, Beograd, Hedone.

⁸ Gottman, J. 1994., *What Predicts Divorce*, Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum Assoc, 80.

⁹ Grant, W. 1997., *Resolving conflicts. How to turn conflict into cooperation*, Rockport, MA: Element Books, 113.

замишљене идеје и судове о њима. Често се уместо емпатије појављује јак порив да дајемо савете, или убеђујемо, и да објашњавамо сопствену позицију и осећање. Искључиво интелектуално комуницирање и разумевање блокира емпатију. Нужно је зато да када тражимо информацију, прво изражавамо своја осећања и потребе. Настављајући са емпатијом пружамо саговорнику могућност да оствари дубљи контакт са собом. Знак да је саговорник добио емпатију која му је била потребна, је када осетимо сплашњавање напетости, или када заћути.¹⁰ Да би пружали емпатију, такође нам је потребна емпатија, па макар и од себе. Увек је боље пружити емпатију него гурати своје „али“ у лице непријатељски настројене особе. Када научимо да слушамо осећања и потребе других људи, више их нећемо доживљавати као чудовишта.

Да би се успоставила веза са особом која пати, потребно је да вам она пре свега исприча шта јој се у животу десило и шта јој је нанело бол. А она ће вам то описати одговарајући на питање: „Шта се догодило?“ Важно је слушати прекидајући особу што је могуће ређе током три минута, једва нешто дуже. Ако оставимо саговорника да се губи у детаљима дуже од три минута, рескирамо да никад не дођемо до суштине. А суштина у основи нису детаљи, већ емоција. Треба, дакле, брзо прећи на друго, много значајније питање. Убрзо морамо упитати: „Коју сте емоцију осетили?“

Најбољи начин да се не утопи у осећање јесте да се уђе у његову дубину, у срце бола. Тек тада се може испливати на површину. Поново се наметнуло питање које се чини непристојним или „недецентним“, имајући у виду шта значи доживети такву емоцију: „Шта Вам је најтеже“. Питање је волшебно пошто служи да се у жариште стави дух онога ко пати. Оно му помаже да другачије среди своје идеје о ономе стоје фундаментално, што га највише боли. Наш дух, препуштен самом себи, има тенденцију да крене у свим правцима.

Након што осећању дозволимо да се изрази, требало је искористити чињеницу да се енергија концентрише на главни извор проблема: „Шта Вам највише помаже да се суочите са тим проблемом?“ Са тим се питањем пажња онога коме говоримо окреће према већ постојећим изворима који му помажу да се из њих извуче и да се тргне. Не треба потценити способност људи да се извуку из најтежих ситуација. Њима најчешће треба помоћ да поново стану на ноге, а не да им ми, уместо њих, решавамо проблеме.¹¹ Свима нам је тешко да разумемо и да признамо да су људи и жене који нас окружују јачи и отпорнији но што се мисли, да смо ми сами јачи и отпорнији но што се мисли. Уместо да мислимо: „Не буди такав, учини нешто“, док вам неко изражава своје осећање и бол, треба мислити: „Не чини ништа, остани какав си“, јер је то најблаготворнија улога коју можемо одиграти - бити ту и пратити, уместо предлагати решења једно за другим или преузимати проблеме који нам не припадају.

Да бисмо најзад закључили интеракцију, увек је корисно искреним речима изразити оно што смо осетили слушајући другог, показујући му тако да смо, неколико минута, поделили са њим његово бреме. На крају разговора ће отићи сам са својим тешким теретом, али смо се бар, током тих неколико минута, држали заједно боље разумејући његов бол. Ово сећање ће му омогућити да се осети мање усамљеним на путу којим је кренуо.

¹⁰ Stuart, M. R. i J. A. Lieberman 1993., *The Fifteen Minute Hour: Applied Psychotherapy for the Primary Care Physician*, Westport, CT, Prager.

¹¹ Rozenberg Maršal 2002., *Jezik saosećanja*, Beograd, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, 97.

Најчешће је неколико врло једноставних речи довољно: „То мора да је тешко за Вас“, „Врло ми је жао што Вам се то десило. Растужио сам се док сам Вас слушао.“ Деца која трче мајци кад их нешто заболи то исто осећају, често и снажније него одрасли. Очигледно, њихова им мајка не може много помоћи ако их нешто боли. Она није ни лекар ни болничарка. Али, не треба само отклонити бол, већ и самоћу. Ни одрасле особе не желе да буду саме док пате.

1.4. Четири јахача апокалипсе комуникације¹²

Први јахач је *критика*: критиковати некога уместо му понудити жалбу или молбу. Пример критике: „Опет касни. Неодговорност и безобразлук.“ Жалба: „Нисте изашли у сусрет мојим захтевима. Ваша неосетљивост ми чини велику штету.“ Готман сугерише како се оправдана жалба, која има све шансе да буде саслушана, претвара у критику која ће само изазвати отпор, зловољу или опасан противнапад: „У чему је твој проблем?“ Оно што ове појаве чини толико зачуђујућим, јесте мера до које оне постају саме од себе. Ми сви тачно знамо како не желимо да се према нама неко понаша. Теже нам је, напротив, да одредимо како *бисмо волели* да се према нама понашају, иако смо истог тренутка захвални кад нам се неко обрати на осећајно-интелигентан начин.

Готманов други јахач (Апокалипсе), најнасилнији и најопаснији за нашу лимбичку равнотежу, јесте *презир*. Наравно, презир се испољава путем увреде, чак и најблаже (неки би казали подмукле), као: „Ваше понашање није умесно“, па до најнасилнијих класичних: „Јадни колега, ти си прави идиот“, „јадник“, или једноставнија, али не мање опасна: „Ти си смешан“. Изрази лица су често довољни да покажу презир: очи које колутају нагоре као одговор на оно што смо казали, рубови уста који се обесе и очи које се скупљају као реакција на другога. Када нам неко са ким живимо или радимо упућује такве знаке, они нас као стрела гађају у срце, и свако мирно решење ситуације чине практично немогућим. Како мирно резоновати или закључивати када порука коју добијамо изазива само одвратност?

Трећи и четврти јахач су *противнапад* и *тотално повлачење*. Када сте нападнути, две солуције које одмах нуди осећајни мозак јесу борба и бежање, коју је описао велики амерички физиолог Валтер Б.Цаннон.¹³ Али, ма какав конфликт да је у питању, проблем противнапада је што он зна за само два решења: у најгорем случају, води до праве ескалације насиља: рањен нашим противнападом, други нам одвраћа. Циклус се наставља све док не дође до потпуног физичког раздвајања посвађаних, тј. уништавања односа. У најбољем од случајева, противнапад „успева“ и други је побеђен шамаром. Али, та победа нужно оставља побеђеног рањеног и скрханог. Рана само копа осећајни јаз и отежава могућност заједничког рада и контакта. Никада неки насилни противнапад није другога навео да зажели да се искрено извини и да нас узме у наручје.

Друга опција, потпуно повлачење, јесте мушка специјалност, и посебно нервира жене. Та опција често унапред обликује последњу фазу распада неке везе, било даје реч о браку или о професионалној сарадњи. После седмица и месеца

¹² Hoffman L. Martin 1984., „Emphaty, Social Cognition, and Moral Action“ u Kurtines W. And Gerwitz J., eds., *Moral Behavior and Development: Advances in Theory, Research, and Applications*, New York, Jon Wiley and Sons.

¹³ Gottman, J. 1994., *JVhat Predicts Divorce*, Mahwaw, NJ, Lavvrence Erlbaum Assoc, 84.

критика, напада и противнапада, један од протагониста најзад напушта бојно поље, осећајно у сваком случају. И док други тражи контакт, да се са њим разговара, овај се повлачи, гледа преда се или се крије иза својих новина „чекајући да то прође.“ Други, изван себе због таквог става који га потпуно игнорише, говори све гласније и коначно почиње да виче. Афективно повлачење није начин којим се конфликти решавају, то се често лоше завршава.

1.5. Методе за побољшање комуникације

Људи размишљају помоћу слика и појмова. Претворити их у речи није баш једноставно. Много речи је потребно да би исказали оно о чему размишљамо. Онај ко нешто саопштава је одговоран за то да ли је порука правилно схваћена. Када комуницирамо, тада је наш задатак да учинимо наше поруке јаснијима.¹⁴ Морамо да посматрамо шта чини наш саговорник и да из тога видимо да ли нас разуме. Током дана успостављамо много различитих врста комуникације: код куће, на послу, са пријатељима. Када примењујемо повећану пажњу, приметимо да када говоримо не обраћамо пажњу на реакцију саговорника. То је зато што нам је ум фокусиран на оно што ћемо следеће да кажемо и превише је заузет да би приметио да ли нас саговорник разуме, или уопште слуша. Ово ћемо исправити ако гледамо саговорника у очи. Када причамо са неким морамо на неки начин и да се повежемо са њим. Ако смо пажљиви и гледамо саговорника у очи, приметимо да када је саговорник престао да нас слуша. Да би порука била исправно схваћена морамо да прочистимо своје мисли и фокусирамо се на њихову презентацију. Ово радимо тако што се поставимо у перспективу Вишег Ја и посматрамо мисли. Тада ћемо приметити да много тога што смо помислили и пожелели да кажемо уопште није потребно. Када елиминишемо ово пуко ћаскање отварамо доста простора за исправно разумевање.

Одговорност слушаоца је да слуша, а не само да чује речи. Када смо у улози слушаоца дужни смо да зауставимо унутрашњи дијалог и фокусирамо се на речи нашег саговорника. Комуникација се поправља слушањем а не брбљањем. Људи, генерално, воле да причају, нарочито о себи. Ако већ слушамо, добићемо више корисних информација уз помоћ парафразирања и постављања питања. Парафразирање значи да поновимо оно што смо управо чули, али другим речима. То значи да саговорник чује наше тумачење онога што је управо рекао. Питања која постављамо ће нам још више побољшати комуникацију. Парафразирање има двоструку корист: 1. Ако је парафраза нетачна, саговорник има прилику да је исправи и 2. Саговорнику се даје време да размисли о ономе што је рекао, и да дубље зарони у себе.¹⁵

Што већи фонд речи користимо комуникација је боља, а овај фонд се увећава читањем. Речи које користимо формулишу мисли а тиме и креирају наш свет. Читање нас излаже новим идејама и тако можете много тога да научимо. Речи

¹⁴ Cannon B. Walter 1915., *Bodily Changes in Pain, Hunger, Fear, and Rage*, New York and London, D. Appleton and Company.

¹⁵ Suzić Nenad 2006., *Poslovna kultura (drugo izdanje)*. Banja Luka: XBS, 50.

су начин на који се изражавају мисли, оне креирају осећања која нас терају на акцију. Проблем у комуникацији свакако потиче из једног од ових узрока:

1. Не користимо довољно речи да пошаљемо своју поруку.

2. Не тражимо одговор или смо презаузети мислима па одговор и не приметимо. Због тога не видитмо ни да ли су наше речи правилно схваћене.

3. Немамо добар речник којим би изразили све оно што мислимо.

Већина мисли које користимо у унутрашњем дијалогу су питања и одговори.¹⁶ Питања воде ка резултатима. Питања нам дају информацију а информација је моћ. Људи постављају мало питања, чак и када су заинтересовани за тему разговора. Вероватно не питамо превише из неколико разлога:

1. Веома смо заузети мислима и нисмо присутни.

2. Вероватно предпостављамо да ће саговорник да помисли да смо непристојни или да га молимо за нешто.

3. Не желимо да неко помисли да смо глуми.

Управо је обрнуто. Када питамо тада испољавамо велику количину знања, разумевања и поштовања према саговорнику. Ако нешто не знамо, то не значи да смо глуми већ само да не знамо све чињенице. Нико на овом свету не зна све. Квалитет живота можемо да доведемо у однос са питањима које постављамо. Питања одражавају начин размишљања и воде ка исправним одговорима. Ако се питамо како је неко дошао до пословног успеха можда и добијемо праве одговоре, а они нас могу упутити како да више зарађујемо. Питања воде до одговора, али постоје различити одговори у зависности од перспективе са које посматрамо. Треба инсистирати на правом одговору јер само нас он може покренути на акцију. Требамо бити увек сигурни да је питање усмерено ка добијању резултата јер тад стварамо исправан начин размишљања који ће нас водити ка успеху. Треба избегавати постављати питања на која се може одговорити са да и не. Кад год се добије негативан одговор јавља се људски Его. Увек је боље питати - како.

Закључак

Правилна комуникација се састоји из следећих фаза: добијања пажње, успостављања контакта, саме комуникације и потврђивања. Када започињемо комуникацију, прво ћемо видети да ли имамо пажњу друге особе, да ли прихвата комуникацију. За добру комуникацију потребно је: пустити другог да говори, јер је то чин пажње., не прекидати другог док говори., при говору бити кратак и концизан., не трудити се оставити утисак, трудити се да нас се разуме., настојати да стварамо спољни мир без кога нема ни унутрашњег мира., не мешати теме ни говорити у асоцијацијама и загонеткама. Говор треба да следи ред, да буде јасан и довољно гласан да нас други разумеју без напрезања. Ако људи са којима комуницирамо мисле да су несхваћени или повређени, нећемо прекидати комуникацију већ пажљиво саслушати саговорника, схватити смисао, разумети га. Често немамо праву представу о ономе шта желимо саопштити и не исказујемо ствари до краја, што може да остави утисак збрканости или чак неискрености. Наше несвесне

¹⁶ Rozenberg Maršal 2002., *Jezik saosećanja*, Beograd, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, 101.

препреке, лоше мисли, осећања, комплекси, погрешно изграђени и неизграђени ставови, страсти и незнање, доприносене непотпуном споразумевању. Решење је бити свестан комуникације у тренутку када се она дешава.

Пословно комуницирање значи истовремено давање и примање пословних информација ради постизања одређених пословних циљева и конкретних резултата. Потребно је знати слушати и чути оно што није речено.

Да бисмо остварили ненасилну пословну комуникацију, нужно је да партнера или странку прихватимо са свим његовим или њеним врлинама и манама. Исто тако, морамо поћи од тезе да ни ми нисмо савршени, да се и неке наше слабости преламају кроз пословну комуникацију а да тога нисмо ни свесни. Ако желимо знати шта је друго људско биће, треба да се отворимо према њему. То је начин да сазнамо и опростимо другоме, а то ствара основу за опростити себи. Мењаги треба себе, а не другог. Друге људе не треба осуђивати, просуђивати, нити им делити савете. Своје проблеме сами ћемо решавати, не оптерећујући њима друге људе. Не форсирати никога јер то боли, није делотворно и доноси друго од очекиваног. Не критиковати ни у каквим згодама јер потреба за таквом комуникацијом указује да имамо у себи сличан садржај који сматрамо преступом и нисмо га никоме саопштили. Преступе, које смо направили, треба обавезно саопштити некоме у кога имамо поверења. Не негирати, јер је то пружање отпора. Не повређивати људе истином, све се може саопштити без вређања и бола. Наша способност избора доноси нам слободу.

Виши ниво пословне културе подразумева опажање без атрибуције, подразумева да људе прихватимо онаквима какви јесу, али да своје вредновање искажемо без атрибуције, односно да атрибуцију спакујемо између две реалне квалификације. Пословна комуникација није само пуко преношење информације. Свако преношење поруке уједно је и преношење осећања којег у вези информације имамо. Једна те иста реченица изговорена другим тоном и паузом стављеном на другом месту, може значити две потпуно супротне ствари. И зато, међуљудску комуникацију никада неће у потпуности заменити машина (рачунар). Удаљавајући се од правог смисла комуницирања, све више пословних људи систематски занемарује емоције. Под изговором професионализма – „у послу нема места за емоције” - ствара се нова култура пословног аутоматизма, роботског издавања упутства и налога. Овакву културу и комуникацију треба препознати као опасност, јер је лишена емоционалног аспекта, а самим тим и интегралног и веома значајног дела хуманости.

Literatura

1. Cannon B. Walter 1915., *Bodily Changes in Pain, Hunger, Fear, and Rage*, New York and London, D. Appleton and Company.
2. Gottman, J. 1994., *What Predicts Divorce*, Mahwah, NJ, Lawrence Erlbaum Assoc.
3. Grant, W. 1997., *Resolving conflicts. How to turn conflict into cooperation*, Rockport, MA: Element Books.
4. Harvey, O. J. 1961., *Conceptual Systems and Personality Organization*, New York, NY, Harper & Row.
5. Hoffman L. Martin 1984., „Empathy, Social Cognition, and Moral Action“ у Kurtines W. And Gerwitz J., eds., *Moral Behavior and Development*:

Advances in Theory, Research, and Applications, New York, Jon Wiley and Sons.

6. Rozenberg Maršal 2002., *Jezik saosećanja*, Beograd, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva.
7. Stuart, M. R. i J. A. Lieberman 1993., *The Fifteen Minute Hour: Applied Psychotherapy for the Primary Care Physician*, Westport, CT, Prager.
8. Suzić Nenad 2006., *Poslovna kultura (drugo izdanje)*. Banja Luka: XBS.
9. Šrajber David Servan 2005., *Ozdraviti (stres, strepnja i depresija bez lekova i psihoanalize)*, Beograd, Hedone.

Мр Александра Јовановић
Мирослав Трајковић
Нишка пословна школа СС, Ниш

ЗАСТУПАЊЕ ПРИВРЕДНИХ ДРУШТАВА

Апстракт

Заступање привредног друштва подразумева посао заступања у име и за рачун привредног друштва као заступника у правним пословима и обављања посла заступника у правним пословима и приликом обављања правних радњи.

Нови закон о привредним друштвима прецизно одређује правне основе за заступање привредних субјеката.

Рад приказује правне основе за заступање привредног субјекта и то у случајевима: друштва са ограниченом одговорношћу, акционарског, ортакког и командитног друштва. Упућује на значај пуномоћника и прокуристе.

Кључне речи: *заступање, привредна друштва, друштво са ограниченом одговорношћу, акционарско друштво, ортакко друштво, командитно друштво, пуномоћник, прокура, судски регистар.*

REPRESENTATION OF COMPANIES

Abstract

Representing a company implies representation in the name of a company as a conductor of legal affairs and legal actions.

The law on companies precisely determines legal bases for representing companies.

This paper illustrates legal bases for representing a business subject, and in following cases: companies with limited responsibility, joint stock, partnership and limited companies. It points to the importance of proxies and procurators.

Key words: *representation, companies, limited responsibility companies, joint stock companies, partnership companies, limited companies, proxy, procurator, court registry.*

Увод

Закон о привредним друштвима одређује појам привредног друштва као „... правно лице које оснивају оснивачким актом правна и/или физичка лица ради обављања делатности у циљу стицања добити.“¹

Привредно друштво може ступити у правне односе искључиво преко физичких лица одређених законом, актом друштва или преко пуномоћника друштва. Пуномоћник друштва нарочито поступа у случајевима када друштво обавља своје пословање у више места.

¹ („Сл. Гласник РС“ бр. 125/2004) у чл. 2. ст. 1.

Заступање привредног друштва подразумева иступање овлашћеног лица за заступање у име и за рачун привредног друштва, као заступника, у правним пословима и приликом обављања правних радњи.

ПРАВНИ ОСНОВИ ЗА ЗАСТУПАЊЕ ПРИВРЕДНИХ СУБЈЕКТА

Правни основи за заступање привредних субјеката могу бити различити.

Закон о привредним друштвима прецизно одређује правне основе за заступање привредних субјеката.

Друштво са ограниченом одговорношћу

Друштво са ограниченом одговорношћу је друштво које целокупном својом имовином одговара за своје обавезе. Чланови друштва, без обзира да ли су једно или више правних или физичких лица, не одговарају за обавезе друштва.²

Друштво са ограниченом одговорношћу је правни субјекат кога заступа директор, и то под условом да оснивачки акт не одређује да друштво заступа управни одбор.

Улози чланова друштва чине основни капитал друштва. Куповином улога чланови друштва стичу удео у друштву сразмерно вредности улога, а сваки члан друштва може имати само један удео, а један удео може подразумевати више чланова.

Акционарско друштво

Акционарско друштво је врста привредног друштва, друштва капитала, за чије се оснивање средства прибављају издавањем акција. Ово друштво има основни капитал који је подељен на исте номиналне вредности чији збир, у ствари, чини капитал друштва.³

Права акционара зависе од броја акција које поседују, а све њих, односно акционарско друштво заступа генерални директор. Генералном директору (најчешће председнику управног одбора) није потребно посебно овлашћење за заступање акционарског друштва. Иначе, генерални директор је председник управног одбора акционарског друштва уколико је тако одређено оснивачким актом и статутом друштва.

Акционарско друштво могу заступати и чланови управног одбора, ако је тако одређено оснивачким актом или статутом.

Оргачко друштво

Оргачко друштво оснивају два или више физичка или правна лица, како би обављали делатност под заједничким именом.⁴

² Александар Грујић; Пословно право, Инед СО, Нови Сад, 2007. стр. 87. до 105.

³ Ибид, стр. 38. до 64.

⁴ Ибид, стр. 105. до 112.

Друштво за обавезе одговара целокупном својом имовином и присутна је солидарност ортака.

Оснивачки акт друштва може одредити да органи друштва заступају друштво искључиво заједно, заједно са прокуристом или да овлашћење за заступање има сваки ортак. Уколико овлашћење за заступање добију два или више ортака, сваки од њих може поступати самостално.

Уколико су ортаци ортакског друштва, сагласно оснивачким актом, овлашћени за заједничко заступање, могу овластити једног или више ортака да буду заступници при обављању одређених врста послова.

Изјава воље учињена једном од ортака, који има овлашћење за заступање, сматра се да је учињена ортакском друштву.

Уколико постоји оправдани разлог за отказивањем овлашћења ортака за заступање ортакског друштва, и то у отказном року одређеном оснивачким актом или уговором ортака, и дато је благовремено писаним путем, исто се може отказати. Постојање ваљаности разлога за отказ овлашћења цене остали ортаци.

Уколико ортаци нађу да постоји оправдани разлог за хитно одустајање, ортак може одустати у року одређеном општим актом или уговором ортака.

Ортак се не може унапред одрећи овлашћења за заступање. Уколико би постојала таква одредба оснивачког акта или уговора ортака била би ништава.

Дато овлашћење за заступање може се одузети. О таквој могућности се говори и у Закону. „Овлашћење за заступање може се одлуком надлежног суда, уколико оснивачким актом није другачије одређено, одузети по тужби друштва или преосталих ортака друштва, ако се утврди да ортак није способан да заступа друштво или да чини тежу повреду дужности заступања“.⁵

Командитно друштво

Чланови командитног друштва су правна или физичка лица у својству ортака. Командитно друштво је правно лице које за своје обавезе одговара целокупном имовином, а под заједничким именом, од којих најмање једно лице одговара, како следи:

- ограничено до висине свог улога - *командитори*, или
- неограничено за обавезе друштва - *комплементари*.⁶

Послове командитног друштва воде један или више комплементара. Командитор не може да заступа командитно друштво.

Пуномоћници

Пуномоћници заступају привредна друштва по основу пуномоћја, које им даје заступник привредног друштва, директор привредног друштва или статутарни заступник.

Не постоји услов да пуномоћник мора бити лице запослено у привредном друштву.

⁵ Закон о привредним друштвима, члан 75.

⁶ Александар Грујић; Ибид, стр. 112. до 118.

Иначе, пуномоћник може бити правно или физичко лице.

Овлашћење пуномоћника може бити ограничено на одређену врсту пословања. Може бити временски ограничено или се може дати на неограничено време. Пуномоћје мора садржати назначење овлашћења пуномоћника.

Ограничења могу имати дејство према трећем лицу само уз услов да је исто знало или морало знати за њих. Пуномоћје се даје искључиво у писаној форми.

Пуномоћник може на треће лице пренети овлашћења за заступање друштва само уз услов да му је то давалац пуномоћја изричито писмено дозволио. Пуномоћје може бити опште или специјално.

Уколико пуномоћник закључи уговор за чије закључење није имао овлашћење, такав уговор не обавезује друштво, али га друштво може одобрити.

Пуномоћници по запослењу

Закон о облигационим односима одређује да привредно друштво могу у уговореним односима заступати и тзв. пуномоћници по запослењу. Ради се о лицима запосленим у привредном друштву и то на пословима приликом чијег обављања долази до закључивања и испуњења обавеза неких врста уговора. Тако, директор је законом овлашћен да у име и за рачун предузећа закључује све потребне уговоре ради извршења привредног плана и других задатака предузећа.⁷

Обим овлашћења пуномоћника по запослењу одређен је обичајима. У начелу, у оквиру својих претпостављених овлашћења помоћник по запослењу може да да пуномоћје неком другом лицу.⁸

Прокура

Прокуру привредно друштво може дати једном или више лица. Уколико је прокура дата као посебна великом броју лица сваки прокуриса има овлашћења сагласно законом, а ако је дата као заједничка сматраће се да правни послови који се закључе или радње које се у вези њих предузимају су пуноважни само уз сагласност свих прокуриса.

Уколико је изјава воље трећих лица или радње учињене према једном прокуриса сматраће се као да су учињене према свим прокурисама.⁹

Уколико прокура није дата за одређени огранак сматраће се да је дата за цело привредно друштво.

Важно је поменути да се прокура даје само у писаном облику, искључиво физичком лицу, да је непреносива и да ограничења овлашћења прокуриса не производе дејство према трећим лицима.

Прокуриса потписује привредно друштво са знаком „пп“ (што је ознака за прокуру) пуним именом и презименом. Привредно друштво се не може одрећи

⁷ Ђорђе Чобељић и др.; Привредно право (са основима грађанског права), С. Администрација, Београд, 1970. стр. 202. и 203.

⁸ Проф. др Славко Царић; Правни положај привредних организација (8. издање), Центар за привредни консалтинг, Нови Сад, 2000. стр. 228. и 229.

⁹ Ибид, стр. 226. и 227.

права да опозове прокуру.

Прокура престаје опозивањем од стране привредног друштва (које то може учинити у свако доба). У случају да је прокура опозвана може остваривати права из уговора о прокури према привредном друштву.

Смрћу или престанком постојања јединог члана или акционара који је дао прокуру, прокура не престаје.

ОВЛАШЋЕЊА ЗАСТУПНИКА

Овлашћења заступника одређена су чланом 25. Закона о привредним друштвима.

Заступник привредног друштва има обавезу да поштује сва ограничења овлашћења без обзира да ли су утврђена оснивачким актом; уговором ортака или чланова друштва; статутом или одлуком надлежног органа друштва. Заступник који прекорачи овлашћења одговара за штету привредном друштву или трећем лицу.

Подаци који су објављени у вези са заступницима друштва, обавезују само друштво без обзира да ли постоје неправилности у избору заступника. На то се може позвати само треће лице под условом да друштво не докаже да је треће лице могло или морало знати за те неправилности. С обзиром да се сматра да треће лице зна за регистроване податке о привредном друштву, а објављени подаци се разликују од регистрованих података привредног друштва, трећа лица се поуздају у податке из регистра. У складу са тим ограничења овлашћења за заступања могу се истицати према трећим лицима.

УПИС У СУДСКИ РЕГИСТАР

Судски регистар је јавна књига што значи да су подаци уписани у њему јавни, могу се разгледати, преписати или се тражити извод из регистра.

Упис у судски регистар према трећим лицима производи правно дејство од дана уписа.

О захтеву за упис у судски регистар одлучује судија појединац и о томе доноси одлуку или решење против кога се може изјавити жалба.

У регистар се региструју оснивање, повезивање и престанак привредног субјекта, статусне промене и промене правне форме тог субјекта, подаци о привредном субјекту од значаја за правни промет, подаци у вези са поступком ликвидације и стечајним поступком, ако и други подаци значајни за правни промет.

Члан 6. ст. 11 и чл. 4. ст. 7. Закона о регистрацији привредних субјеката предвиђа да се у регистар уписују име и матични број заступника и границе његовог овлашћења, име и матични број прокурите, име и матични број осталих заступника уколико постоје, заступника акционарског, командитног и друштва са ограниченом одговорношћу осим ако заступник није одређен оснивачким актом. Закон предвиђа да потпис заступника мора бити оверен.

У случају да се подноси регистрациона пријава промене заступника привредног друштва, приказује се одлука надлежног органа о разрешењу дотадашњег заступника, одлука о постављењу новог заступника и оверен потпис новог заступника. У случају промене обима овлашћења прилаже се одлука о томе. Овлашћења заступника, односно њихова ограничења, као и престанак права

заступања уписују се у судски регистар.

Подаци о заступницима ортакког друштва, промени овлашћених заступника, одређивање нових заступника из редова ортака и промене у обиму овлашћења заступника ортакког друштва региструју се сагласно Закону о издавању или опозивању прокуре, законски заступник извештава о регистрацији привредних субјеката.

У регистар се не уписује име помоћника.

Имена лица која су пуномоћници по запослењу се не уписују у регистар.

Приликом уписа у регистар прилаже се регистрациона пријава прокуре, одлука о давању прокуре, оверен потпис прокуриста. Приликом регистрације прокуриста депонује потпис са знаком „пп“.

О издавању или опозивању прокуре законски заступник извештава регистар.

Закључак

Привредна друштва су правна лица и морају имати одговарајуће органе преко којих ће у правном промету остваривати правни субјективитет. Ти органи заступају и представљају привредна друштва према трећим лицима и другим органима, јер се код правних лица једино преко органа може остварити њихово заступање и представљање.

Управо због горње неопходности у Закону о предузећима из 1996. године и Закону о привредним друштвима из 2004. године су предвиђена основна правила о заступању и представљању привредних друштава.

Иначе, у раду се наглашава да се у правној теорији заступање привредних друштава може посматрати и проучавати и са других аспеката.

Литература

1. Александар Грујић; Пословно право, Инед СО, Нови Сад, 2007.
2. Др. Данијела Костадиновић, Основе привредног права, Народна библиотека Србије, Београд, 2004.
3. Ђорђе Чобељић и др.; Привредно право (са основима грађанског права), С. Администрација, Београд, 1970.
4. Закон о привредним друштвима (Сл. Гласник РС бр. 125/2004).
5. Закон о регистрацији привредних субјеката („Службени гласник РС“, бр. 55/2004).
6. ЗОО.
7. Проф. др Славко Царић; Правни положај привредних организација (8. издање), Центар за привредни консалтинг, Нови Сад, 2000.
8. Проф. др Милутун Срдид, Јовановић В.; Правни положај привредних субјеката, Привредна академија - самостални и недржавни универзитет у Новом Саду, 2006.
9. Проф. др Ивица Јанковец; Привредно право, Пројурис, Београд, 2008.

СЕНЗОРНА АНАЛИЗА КАО ФАКТОР КРЕИРАЊА ВРЕДНОСТИ БРЕНДА ПРЕХРАМБЕНИХ ПРОИЗВОДА

Апстракт

Креирање бренда подразумева процес у којем се бренду дефинишу многобројни атрибути чиме се постиже да буде прихваћен и префериран од циљне групе потрошача. Атрибути морају диференцирати бренд од конкурентских који својом различитошћу утичу на потрошачева чула. Путем чула особе као индивидуе постају свесне компанија, производа и брендова правећи одређене перцепције. Свако од чула има одређене функције и маркетиншке потенцијале који у синергији постижу пуни доживљај идентитета бренда. Када су у питању прехранбени производи мотив куповине и одређење потрошача за одређени бренд није увек биохемијска вредност и здравствена исправност. Код потрошача велику улогу имају психофизички фактори – позитивна сензорска стимулација, на коју у првом реду утичу привлачност мириса и укуса (ароме), затим пријатан осећај у устима, атрактивна природна боја и изглед, свежина, текстура, те посебна нутритивна вредност.

Кључне речи: Сензорна својства производа, систем бодовања, креирање бренда.

SENSORY ANALYSIS AS A FACTOR IN CREATING BRAND VALUE OF FOOD PRODUCTS

Abstract

Creating a brand involves a process in which many characteristics of a brand are defined, resulting in the brand being accepted and preferred by the target consumer group. Attributes must differentiate the brand from competitors' brands, which by their diversity influence consumer's senses. Through the senses people as individuals become aware of companies, products and brands, making a particular perception. Each sense has certain functions and marketing potentials, which in synergy achieve full experience of brand identity. When it comes to food buying behavior, preference of a consumer for a particular brand is not always its biochemical value of health probity. Psycho-physical factors play major role with the consumers - positive sensory stimulation, which is primarily affected by the pleasant smell and taste (aroma), an attractive natural color and appearance, freshness, texture and special nutritive value.

Key words: Sensory properties characteristics of products, points system, creating a brand.

Увод

Потрошачи већину својих потреба и жеља задовољавају куповином и коришћењем тј. потрошњом производа и услуга. Они бирају између доступних брендова на тржишту, на којем по правилу постоји више алтернатива. Модерни услови пословања са собом носе јаку и интензивну конкуренцију. Многа предузећа повремено мисле да се конкурентност на подлози производа обавезно мора заснивати на трошковима. Међутим исправније је схватање да се конкурентност и конкуренције на подлози производа могу реализовати на више начина као што су: оригиналност, иновативност, разноликост и комплементарност, функционалне и квалитативне предности. Модеран концепт поимања квалитета афирмише интегрални приступ као сводни израз за скуп виталних и опипљивих функционалних својстава производа (трајност, поузданост, прецизност, лакша руковања, величина, изглед, сензорна својства...) са једне стране, али и додатних својстава, пратећих производних погодности и тржишних параметара којима је могуће повећати атрактивност и прихватљивост производа, на подлози што веће сатисфакције крајњих корисника и потрошача.

Интегрални концепт поимања и управљања квалитетом производа што је прави начин за постојање одговарајућих карактеристика бренда подразумева усклађивање и конкурентско унапређивање физичких, услужних и симболичких атрибута, креирање бренда подразумева процес у којем се бренду дефинишу многобројни атрибути и користи чиме се постиже да буде прихваћен и префериран од циљне групе потрошача. Нарочито је битно да се различитост креира давањем физичких и других особина и карактеристика самом бренду тј. укључивањем елемената који ће утицати на потрошачева чула. Идентитет бренда у том смислу представља управо сет елемената по којима бренд постаје препознатљив. То је највидљивији тј. најчулнији део производа и услуга.

Када су у питању прехранбени производи мотив куповине и опредељења потрошача за одређени бренд није увек биохемијска вредност и здравствена исправност. За прехранбене производе као најтипичнију робу широке потрошње наглашен је двојни приступ квалитету. Један са аспекта потрошача, други по критеријумима стручњака и науке о исхрани. Код потрошача велику улогу могу имати психофизиолошки фактори – позитивна сензорска стимулација, на коју у првом реду утиче привлачност укуса и мириса (ароме), затим пријатан осећај у устима, атрактивна природна боја и спољни изглед, свежина, текстура (структура), а код неких и посебна нутритивна вредност. За храну која се поједе у ресторани и сличним објектима, важан је и укупан амбијент, прибор за јело, начин и ефикасност сервирања, чистоћа и друго.

Људска чула у процесу брендирања прехранбених производа

Људска чула су од кључног значаја како за живот уопште и сналажење у разним ситуацијама, тако и за конкретне ситуације повезане са куповином и потрошњом одређених производа. Путем чула особе као индивидуе постају свесне компанија, производа, брендова на основу чега граде одређене перцепције.

При оцењивању производа, поред стереотипних критеријумима и прописа, треба посебно води-ти рачуна о мишљењу потрошача, јер су производи њима намењени. Потрошач прилази производима као конзумент који храну више цени због физичких и психичких момената. Сензорна оцена је од битног значаја у оцењивању квалитета производа. У сензорна својства спадају она која се могу испитати и оценити људским чулима: изглед, боја, мирис, укус, конзинстенција и уопште стање произ-вода. Искуство са брендом појединачног потрошача ствара се приликом његове интеракције са брендом зато се за идентификацију бренда морају дефинисати многобројни атрибути и корист чиме се постиже да буде прихваћен и префериран од циљне групе потрошача. У савременом друштву потрошачи свакодневно долазе у контакт са рекламом, затим са разним елементима визуелног идентитета и другим видовима брендираног окружења (продавнице, тржни центри и др.). Сваки вид визуелне комуникације гради перцепцију бренда и тиме представља појединачно искуство сваког потрошача. Осим визуелног доживљаја особа у откривању брендова користи и остала чула.

Нарочито је битно да се различитост креира давањем физичких и других особина и карактеристи-ка самом бренду, укључивањем елемената сензорне анализе када су у питању прехранбени про-изводи. Основни елементи који идентификују и диференцирају бренд прехранбеног производа јесу: из-глед, боја, мирис, укус, конзинстенција и уопште стање производа.

Елементи идентитета фактички су задужени да бренд подржавају, изражавају, комуницирају и приближавају чулима потрошача. Тако се и може видети, окусити, дотаћи, осетити или чути. Што је на сва-ком од критеријума сензорне анализе елемент на вишем нивоу, ствара се боља перцепција и имиџ бренда у главама потрошача.

Путем чула особе као индивидуе постају свесне компанија, производа и брендова, градећи одређене перцепције. Свако од чула има одређене функције и маркетиншке потенцијале који у синергији постижу праве ефекте доживљаја идентитета бренда. (Види табелу 1).

Чуло мириса је вишедимензионалан феномен, јер је резултат великог броја различитих ароматичних испарљивих једињења. То је врло јако чуло које може да покрене врло јаке емоције које лако доводе до промена расположења код људи. Нека истраживања показују да расположење може да се побољша за 40% уколико се осети допадљив мирис, посебно ако се ради о пријатним асоцијацијама. Из наведеног проистиче да мириси могу да утичу позитивно на расположење и осећања људи, што је довело до брендова који базирају на ароматерапији (карактеристични мириси и производи на овој основи.)

Табела 1. Сензорна својства производа од млека потребна за креирање одговарајућег бренда.¹

Врста производа	Мири	Укус	Боја	Конзистенција
Јогурт	Својствен	Пријатно кисео	Бело-жућкаста	Чврсто-хомогена, густо-течна
Кисело млеко	Својствен	Пријатно кисео	Бело-жућкаста	Чврсто-хомогена
Кефир	Својствен	Својствен	Бело-жућкаста	Густо течна и пенушава
Све врсте конд. Заслађ. млека	Пријатан	Веома сладан	Уједнач. жута до светложута	Хомогена
Кондезовано млеко	Пријатан и својствен	Пријатан и својствен	Уједнач. бела до бело-жута	Хомогена
Млеко у праху, све врсте	Својствен	Својствен	Бела са жућк. нисансом	Ситан прах, грануле или љуспице
Павлака паст. и стерилизована	Својствен	Пријатан и сладан	Бела или бело-жућкаста	Хомогена
Кисела пастериз. Павлака	Својствен	Благо кисео	Бела или бело-жућкаста	Чврста, хомогена или уједначена густа
Пастеризов. лупана заслађ. павлака	Својствен	Пријатан и сладан	Бела или бело-жућкаста	Уједначена, пенаста, без издвајања водене фазе
Маслац	Својствен	Својствен	Својствен	Лако мазива хомогена, без капљица воде
Кајмак млад	Својствен и пријатан	Благ	Бела или жућкаста	Слојев. Струк. са дел. меканог неоцеђ. теста
Кајмак зрео	Изражен и типичан	Укус зрелог кајмака	Светложута до жута	Зрнаста структура, или слојевита добра мазивост
Сладолед, све врсте	Својствен и пријатан	Освежавајући	Уједначена	Нежна, без грудвица, без кристала леда

Чуло мириса на више начина може утицати на искуство особе. Тако мири може бити састојак производа, односно може показивати у којој мери је природно мири повезан са производом (нпр.мири наранце у производу који је базиран на наранци), а интезитет показује да ли је мири изразит или суптилан. Мири често зависи и од пола, односно различито се перципирају одређени мири од стране припадника мушког и женског пола. Мири имају јак утицај на расположење, емоције и евалуцију, те на куповне намере и понашање у продајном објекту, (види табелу 2). Стога се може рећи да су у великој мери задужени за добру атмосферу када су у питању услужне организације. Један од класичних начина је да се употреби мири свеже печеног хлеба у продајном објекту (супермаркету), јер се показало да има изузетан утицај на куповно понашање, не само хлеба, већ и осталих прехранбених и других производа. У одређеним случајевима и у одређеним законодавствима, мири се може и заштитити, и тада се говори о мирису као бренду. Чак и када нису заштићени законски,мири могу бити употребљени као препознатљиви елемент одређеног бренда. Проблем може настати уколико се потрошач ретко среће са тим мирисом и није у стању да га јасно повеже са одређеним производом/предузећем.

¹ Цвејанов, С., Радосављевић, С., Испитивање намирница, Завод за удбенике, Београд, 2006.

Табела 2. Утицај појединих мириса на људе²

Мирис	Арома- терапија	Класификација ароматерапији	у	Могући физиолошки утицај на људе
Наранџа	Воћна	Смирујуће		Умирујући и релаксирајући ефекат, нарочито за нервозне особе
Лавандер	Биљна	Смирујуће, успоставља баланс,ублажавајуће		Смир. и релак. делује, одаје утисак дом. атмосфере и угодног осећаја
Јасмин	Цветна	Подиже, освежава, успоставља баланс		Помаже људима да се освеже, живну, угодније осећају
Пеперминт	Ментол	Енергична,стимулишућа		Повећава ниво пажње и даје енергију

Чуло укуса. Укус је главно мерило на основу којег се храна може оценити као задовољавајућа или не. Мање значајне недостатке у погледу боје, конзистенције итд., потрошач може и да превазиђе уколико је укус потпуно задовољавајући.

У практичној сензорици, укус се дефинише као четвородиминзионални феномен, јер га чине 4 основна модалитета: слано, слатко, кисело и горко. Сви наведени модалитети могу се лако хемијски одредити, али је врло тешко кроз њихове односе дефинисати карактеристичан укус испитиваног производа.

О перцепирању различитих модалитета укуса, постоји низ литературних података из којих се може закључити следеће:

* материје које условљавају слани укус, у раствору дају јоне (катјоне или ањоне),

* стимуланси слатког укуса нису исте хемијске природе. Већина ових материја спада у групу угљених хидрата, али их има и из група неорганских једињења,

* једињења носиоца киселог укуса, у раствору имају катјон водоника. Значи, повећавањем концентрације водоникових јона, расте интензитет киселог укуса,

* горак укус условљавају материје које припадају различитим хемијским спојевима органског и неорганског порекла.

Код сензорне оцене укуса, довољно је, од испитиваног узорка, ставити малу количину у уста и после краћег жвакања, извести закључак о укусу. Код вишеконтентних производа (мешане салате, воћни коктели, ђувеч, итд.) потребно је посебно пробати сваку компоненту укључујући и утицај разних додатака (шећер, со, киселине, зачини итд.).

Модерно пословање захтева да и компаније које немају производе директно повезане са укусом као чулом, користе ово чуло за грађење целокупног имиџа. ИКЕА је тако отворила ресторане где се може купити укусна и јефтина храна. На тај начин су верни позиционирању основног брэнда – јефтино а квалитетно. Многе бензинске пумпе имају ресторане, као и могућност куповине хране и пића, а то је случај и са тржним центрима и робним кућама.

Боја производа је веома значајан фактор квалитета и сензорне оцене. Ово својство

² Вељковић. С., Брэнд менаџмент у савременим тржишним условима, ЕФ, Бгд, 2010.

приписује се спектралној расподели светлости. На основу нијанси боје може се успешно одредити степен зрелости или презрелости плодова воћа и поврћа.

Хемичари под бојом подразумевају присуство бојених пигмената у производу с тим да интензитет боје директно зависи од садржаја пигмената. Боја се мери интензитетом и таласном дужином доминантног пигмента.

Постоји низ чињеница који могу утицати на објективност оцењивања боје. Сврстани су у три групе: патолошке промене ока, природа производа и услови средине.

У погледу боје производа, потрошачи су веома одлучни и увек спремни да лепу и карактеристичну боју производа брже и лакше прихвате. Притом, важно је да боја у целом производу буде уједначена.

Основно мерило за сензорну оцену боје је компарација са природном бојом сировине. Боја је битна за процес креирања брэнда, зато што представља прву, најприметнију тачку додира са потрошачем. Уколико се иде на емоције, онда су боје незаобилазан фактор и јако су битне асоцијације које оне изазивају код потрошача. Оне изазивају одређене реакције у централном нервном систему и кори великог мозга. Једном када допру до коре великог мозга, боје могу да покрену мисли и сећања и да подстакну различите перцепције. Топле боје узбудјују, док хладне умирују. (Види табелу 3.)

Табела 3. Утицај боје на људе ³

Боја	Природни симбол	Уобичајне асоцијације и одговори људи на боје
Црвена	Земља	Висока енергија повећава ниво пажње и крвни притисак
Наранџаста	Залазак сунца	Емоције, расположење, топлина
Зелена	Трава и дрвеће	Одгајање, исцељивање и неусловљена љубав
Плава	Небо и океан	Релаксација, мирноћа, лојалност

Правилно одабране боје дефинишу лого брэнда, изглед производа, излога...Боје омогућавају да се брэнд боље запамти, као и да се боље схвати његово значење. Лош избор боја може да замагли поруку, збунити купца и, у екстремним ситуацијама, допринесе неуспеху брэнда. Најефикаснија стратегија коришћења боја у брэндирању потиче од дизајнера, који су обучени да их правилно примене и да искористе њихово значење. У свету брэндова доминирају основне боје, а компаније желе да креирају јединствену комбинацију боја, коју потрошачи управо везују за њихов брэнд.

Конзистенција производа или појединих чврстих компонената, поред инструменталног, врло једноставно и јефтино се утврђује сензорно (чулом пипања, језиком, ножем, кашиком, итд.). Конзистенција треба да је специфична за сваку врсту производа. Начин испољавања перцепције конзистенције је различит за различите врсте производа. Тако нпр. плодови у компотима треба да су читави и што чвршћи, код џемова се тражи одређен степен желатираности и присуство

³ Ловелоцк, Ц., Виртз, Ј., Сервицес Маркетинг, 5тх едисион, Пеарсон Едисион Интернационал, 2004.

очуваних целих или делова плодова. кашасти сокови и концентрати треба да су хомогени са што мањим раслојавањем фаза, краставци не смеју бити премекани и шупљикави, конзистенција стерилисаног поврћа треба да је довољно чврста, итд.

Сензорна оцена и систем бодовања у креирању вредности бренда

За примену сензорне анализе у различите сврхе морају се испунити одређени услови. Анализа се мора разгранати на две основне области: аналитичко оцењивање квалитета и тестирање захтева потрошача. Аналитичко оцењивање квалитета прехранбених производа обављају експерти (специјалити за поједине области), док се испитивање тржишта у смислу прихватљивости намирница одређеног квалитета врши уз учешће потрошача.

Концепција интегралне контроле квалитета захтева праћење и анализирање производа у свим фазама његовог животног тока. Карактеристично је да квалитету доприноси свака особина (карактеристика или атрибут) производа од које може зависити опредељење купца и тренд продаје, без обзира на природу особине и њену мерљивост. Када су у питању брендови карактеристичних прехранбених производа мора се наћи простор за што већу примену свих чулних елемената бренда. Путем чула особе као индивидуе постају свесне компанија, производа и брендова на основу чега граде одређене перцепције. Елементи идентитета подржавају, изражавају, комуницирају, синтегришу и приближавају бренд чулима потрошача. Што је елемент идентитета бренда на вишем нивоу то ће се реализовати бољи резултат његове идентификације. То даље утиче на бољу перцепцију и имиџ бренда у главама потрошача. За изградњу и креирање јаког и успешног бренда код прехранбених производа важно је дефинисати карактеристичне сензорне особине. Једна од метода сензорне анализе је систем бодовања или поентирања, која се већ дуже времена примењује на Међународном пољопривредном сајму у Новом Саду. Поједини критеријуми квалитета оцењују се различитим бројем бодова тако да је њихов укупан збир 20, како је то приказано наредним табелама.⁴

КОМПОТИ	МАКСИМАЛАН БРОЈ БОДОВА
Боја	3
Мирис	3
Укус	6
Стање производа	3
Конзистенција производа	5
УКУПНО	20

ЦЕМОВИ И МАРМЕЛАДЕ	МАКСИМАЛАН БРОЈ БОДОВА
Боја	4
Мирис	2
Укус	8

⁴ Врачар, Љ., Приручник за контролу квалитета свежег и прерађеног воћа, поврћа и печуркии освежавајућих безалкохолних пића, Технолошки факултет, Нови Сад, 2001.

Конзистенција (желираност)	6
УКУПНО	20

СУШЕНО ВОЋЕ И ПОВРЋЕ	МАКСИМАЛАН БРОЈ БОДОВА
Боја	7
Мирис	4
Укус	4
Стање плодова И изглед	5
УКУПНО	20

СМРЗНУТО ВОЋЕ И ПОВРЋЕ	МАКСИМАЛАН БРОЈ БОДОВА
Боја	5
Мирис	4
Укус	4
Стање плодова И изглед	7
УКУПНО	20

СТЕР. ПАСТ. И БИОФЕРМ. ПОВРЋЕ	МАКСИМАЛАН БРОЈ БОДОВА
Боја	3
Мирис	3
Укус	6
Конзистенција И изглед	8
УКУПНО	20

ПАСТ. ПРОИЗ., КОНЦ. ПАРАДАЈЗА	МАКСИМАЛАН БРОЈ БОДОВА
Боја	6
Мирис	4
Укус	4
Конзистенција	6
УКУПНО	20

КАШАСТИ СОКОВИ И НЕКТАРИ	МАКСИМАЛАН БРОЈ БОДОВА
Боја	4
Мирис	4
Укус	8
Уједначеност- хомогеност	4
УКУПНО	20

БИС. И МУТ. СОК, НЕКТАРИ И СИРУПИ	МАКСИМАЛАН БРОЈ БОДОВА
Боја	4
Мирис	4
Укус	8
Бистрина- хомогеност	4
УКУПНО	20

ОСВЕЖАВАЈУЋА БЕЗАЛК. ПИЋА	МАКСИМАЛАН БРОЈ БОДОВА
Боја	4
Мирис	4
Укус	6
Уједначеност- хомогеност	2
Импрегнираност са ЦО 2	4
УКУПНО	20

Системом бодовања се могу у јединствен систем објединити веома различите компоненте квалитета важне са дефинисање једног бренда. Основни принцип оцењивања квалитета бодовања је да се свака карактеристична особина оцењује одређеним бројем бодова, а сабирањем добија збирна оцена. Пре него се приступи оцењивању производа по систему бодовања мора се изградити адекватан систем бодовања који се састоји у:⁵

* упознавању и анализи производа на основу које се врши избор особина (карактеристика) производа, који ће бити укључене у систем оцењивања;

* ближе дефинисање сваке особине И критеријума за њено оцењивање ;

* одређивању релативне важности сваке особине у склопу квалитета датог производа.

* особина се у систему бодовања исказује на два начина: први је да се за сваку особину утврди посебан режим оцењивања, адекватан њеној важности, тј. за сваку особину различит макси-малан број бодова, а други да се свака особина оцењује по истој скали, стим да се добијена оцена ко-ригује множењем одговарајућим коефицијентом важности особине.

Питање квалитета производа јако је битно за креирање јаког и успешног бренда. Притом се фокус посматрања проблематике мора преbacити на виђење самог потрошача и оног што он сматра да је квалитет.

Закључак

Сензорна оцена је од битног значаја у оцени квалитета производа. При оцењивању производа поред стереотипних критеријума и прописа треба водити рачуна и о мишљењу потрошача, јер су производи њима намењени. Потрошач не прилази производима као стручњак већ као конзумент, који храну више цени због физичких и психичких момената. Сем одређених естетских захтева потрошача жели да је храна укусна ароматична и пријатна. Неки недостаци естетског карактера могу умањити квалитет производа у очима потрошача и поред тога што је његова хранлива вредност на задовољавајућем нивоу. Због обиља субјективних момената у сензорном оцењивању оцењивачи треба да располажу знањима са стручног аспекта у погледу квалитета и општих захтева тржишта.

Нарочито је важно уважавање резултата сензорне анализе за изградњу идентитета бренда које компанија развија и усмерава ка потрошачима. Елементи тог идентитета подржавају, изражавају и приближавају производ нашим чулима.

⁵ Ушћумлић, Д. Лукић, Р., Управљање квалитетом материјалних производа, ЕФ, Бгрд, 2008.

Они олакшавају идентификацију бренда, а такође утичу на емоције. Захваљујући различитости ових елемената и карактеристика који утичу на потрошачева чу-ла, идентитет бренда постаје препознатљив као најчулнији део производа.

Литература

1. Вељковић, С., Бренд менаџмент у савременим тржишним условима, ЕФ, Бгд 2010.
2. Љубојевић, Ч., Менаџмент и маркетинг услуга, Желинг,Београд. 2001.
3. Ушћумлић, Д.,Лукић, Р.,Управљање квалитетом материјалних производа, ЕФ, Бгд, 2008.
4. Цвејанов, С.,Радосављевић, С.,Испитивање намирница, Завод за уџбенике, Бгд, 2006.
5. Љубисављевић,М.,Прехрембени производи и пића, Савремена администрација, Бгд, 1996.
6. Врачар, Љ., Прир. за контролу квалитета воћа, поврћа и печурки, безал. пића, ТФ-НС, 2001.
7. Попов – Раљић, Ј.,Технологија и квалитет готове хране, Технолошки Факултет, Н.С,1999.
8. Прокопови, Б. и Прокоповић Т., Бренд као судбина, Економика, Ниш, бр. 1/2011.

КУЛТУРА МИРА, ОПСТАНАК И РАЗВОЈ ЧОВЕЧАНСТВА И ЕМАНЦИПАЦИЈА ЧОВЕКА¹

*„In terra pacem, omnes homines pariant“ -
Мир на земљи мора бити дело свих људи!*

Савремени свет се суочава са низом како локалних тако и глобалних проблема од којих су неки од виталног значаја за човечанство у целини. Таква је и проблематика мира. Отуда значај истраживања мира као и свих теолошких, филозофских и научних промишљања и концепција мира. Шта је мир и како га истински и трајно успоставити, централна су питања са којима се сусрећу многи. Мир се не може свести на стање одсуства рата, он подразумева много више. То је разлог неопходности интердисциплинарног и мулти-дисциплинарног приступа у његовом истраживању.

Живимо у динамичном и противречном добу које је разапето између високог научно-технолошког прогреса и друштвеног субразвоја (*М.Кастелс*). У овом контексту суочени смо са разлагањем старих структура и облика друштвеног живота и споре изградње нових друштвених институција, са различитим облицима регресије и аномије. Суочени смо са феноменом „живота у фрагментима“ (*З.Бауман*).

У већини постсоцијалистичких друштава, након имплозије социјализма, многе културне групе и појединци доживели су шок, нашавши се у стању културне трауме и аномије; у, како би аутор књиге *„Homo religiosus и култура мира“*, Љубиша Митровић, рекао *„вакуму између прошлости и садашњости“*².

Култура мира сене само различито интерпретира већ се и инструментализује од различитих група, класа и покрета у савремености, ради реализације њихових интереса и стратегија. У прилог томе, у самој савременој науци постоје различите концепције и дефиниције, али и различита употреба и злоупотреба појма мира у пракси деловања друштвених актера. Сваки облици ове употребе и злоупотребе културе мира, заправо илуструју вид човековог бекства од слободе, тежње и борбе да се промене постојећи услови живота, као и расподеле друштвене моћи и статуса quo. Управо због тих постојећих различитих дефиниција саме културе мира, аутор сматра да је овај појам неопходно дефинисати као интегралан појам; који као такав обухвата синтезу социолошког, културолошког и модерног демократског приступа; уједно сматрајући да се као основни предуслови квалитета живота и напретка човека и друштва, односно човечанства узимају тријаде мира, развоја и еманципације.

Речју аутора, неопходно је културу мира дефинисати као „трансдисциплинарни појам и експлицирати њену развојно-цивилизацијску и еманципаторску улогу у

¹ Приказ књиге Љубише Митровића (2010), *Homo religiosus и култура мира*, Ниш, Филозофски факултет у Нишу.

² Љубиша Р. Митровић, *Homo religiosus и култура мира*, ЈУНИОР, Ниш, 2010, стр. 145.

савременом друштву³.

У нашем народу живи максима да су „здравље и мир највеће богатство живота“, и да једно без другог не могу. Савремени Балкан налази се у зони транзиције избора⁴. Зато је овај геопростор рањив и конфликтан, како би волели истраживачи да кажу, овај геопростор се налази у стању недовршеног мира, или како би то *Рејмон Арон* дефинисао између недовршеног рата и ратоборног мира.

Мир је значајан део традиционалног система вредности многих народа, култура и цивилизација (традиционалне, кинеске културе, изворног хришћанства, будизма...). Живећи у оскудици, народи су изградили културу рата; посебно на оним подручјима у којима не постоје политички савршене границе, што можемо закључити да су феномен рата и култура мира повезани са структуралним неједнакостима и структуралним насиљем у свету; тј. са одређеним карактеристикама начина производње и друштвених односа, и културним и политичким оријентацијама формиране на њима.

Колико је питање мира било у жежи бројних истраживачких интересовања још од настанка света, сведочи и библијска порука „*благо онима који мир граде, јер ће се синовима Божјим звати*“. Свакако су о рату писали и филозофи од Хераклита до Хегела, у оквиру социологије рата или социологије културе, филозофије и педагогије мира.

Аутор спомиње како је у савременој науци развијена једна нова грана социолошких и политиколошких наука – *Полемологија* – чији је предмет проучавања мултидисциплинарна и трансдисциплинарна анализа рата и мира „с циљем да се спречи или чак напусти употреба војне силе у међународним односима“⁵. У оквиру својих разматрања аутор подсећа на чувени савет *Монтескјеа*, на који указује *Рејмон Арон*: да „државе треба у време мира да чине једна другој што више добра, а у време рата што мање зла“, са опаском да смо данас у остваривању ове поруке много даље него што смо икада били⁶. Значајна је и констатација коју истиче *Бутак*, када каже: „да је рат методолошки и организовани вид насиља, који доводи до уништавања људских живота и других ресурса у друштву“⁷, на основу кога аутор закључује да је и трагање за алтернативом у лику мира не само академска, већ и суштинска, људска и друштвена потреба.

У самој анализи се чини напор за разликовање студије о рату и миру од културе мира, која је трансдисциплинарна, али и више културолошка и нормативистичка наука, окренута етици образовања, педагогији мира, систему вредности, погледу на свет, културној политици и политичкој култури.

Култура мира је интегрални део једне нове филозофије одрживог хуманог развоја и планетарног хуманизма, како о томе пише *Пол Керц*, у својим студијама „Како преуредити савремени свет и Манифест 2000 – за планетарни хуманизам“. У вези са тим су истакнути следећи циљеви културе мира⁸:

³ Исто, стр. 170.

⁴ Хантингтон С., Сукоб цивилизације и преобликовање светског поретка, ЦИД, Подгорица, 1998, стр. 67.

⁵ Светска енциклопедија мира, II том, Завод за издавање уџбеника, Београд, 1998, стр. 125.

⁶ Рејмон Арон, Мир и рат међу нацијама, Издавачка књижница З.Стојановића, Нови Сад, 2001, стр. 190.

⁷ Исто, стр. 125.

⁸ Енциклопедија Глобалистика, Дијалог, Москва, 2003, стр. 499.

- а) превладавање културних, етничких корена насиља, конфликта, терора и рата;
- б) изграђивање хармоничних мостова између различитих култура уз уважавање разлика међу народима и државама;
- в) изграђивање, развој и ширење глобалне климе културе мира на националном и глобалном нивоу;
- д) изграђивање пропаганда и развој институције глобалног грађана и глобалног грађанства, с поштовањем плуралистичке глобалне културе;
- е) пропаганда идеја и вредности културе мира, преко медија и другим путем у функцији мира у свету.

Митровић наводи и дефиницију *Зорана Видојевића* по коме је култура мира „системско и стално неговање вредности мира и практиковање у унутар-друштвеним и међудржавним односима, све до глобалне равни, увек повезано са свим оним што оплемењује човека, као и са променама које доприносе његовом бољем животу у свим елементима његовог друштвеног положаја и животних шанси⁹“.

Мир као такав не сме бити у монополу ни једне државе и народа у свету. Већ он мора бити дело свих људи и народа; и као такав мора служити његовом развоју и напретку човечанства. Па је зато аутор склон да сматра да култура мира претпоставља борбу за нове односе у свету: за слободу, једнакост, равноправност, и братство међу народима и људима. Право на мир спада у корпус основних, егзистенцијалних, цивилизацијско-развојних и људских права, као претпоставка остваривања свих људских права; које уколико не буду биле остварене довешће у питање право на живот људског рода, човека и човечанства, право на рађање, развој и слободу.

У корпусу већ споменутих права, култура мира и свега онога што она подразумева¹⁰, треба свакако споменути да она помаже да актери у савременом друштву чувају, негују и развијају мир као кључну претпоставку опстанка човечанства али и даљег развоја и напретка људског друштва, његове хуманизације и еманципације личности човека. Зато аутор наглашава да култура у себи садржи и акционалистичку димензију о томе да и појединци и друштвени актери активно учествују у мењању и хуманизацији света и човека; што нас упозорава да култура мира не треба да буде елемент колонијалне културе зависности, у функцији статуса quo, већ динамичка категорија повезана са прогресивним културним и политичким оријентацијама са актерима развоја и еманципације у свету.

Данас је видљива нова обнова хладног рата и нова трка у наоружавању. Све то говори да смо још увек далеко од истинског мира. У контексту разматрања улоге актера културе мира, посебно треба истаћи улогу нових друштвених покрета у борби за мир у свету, и еманципацији човека.

Сажето гледано ауторева расправа о култури мира је без сумње залагање које својим духовним приступом гносеолошко-епистемиолошким захватима, логичко-алогичким рефлексијама, свеукупном предметношћу, датим наговештајима и одговорима, и у јачем степену питањима и загонеткама, у својој врсти жанра, представља најмисаоније, најзначајније и најпродубљеније дело које превазилази како простор тако и време.

⁹ Љубиша Р. Митровић, Ниш, 2010, стр.175. (преузето З.Видојевић, Шта је култура мира?, Зборник: Културни и етнички идентитети у процесу глобализације и регионализације Балкана, институт за социологију, Филозофски факултет Ниш, Ниш, 2005, стр. 44).

¹⁰ Опширније у Љубиша Р. Митровић, Ниш, 2010, стр. 178.

Љ. Митровић у раду чини напор да истражи нове системе вредности па закључује: да се мора и може живети, коегзистирати, са културним и верским разликама, на геопростору Балкана, који представља својеврсни етнички и верски коктел, на коме се секу лукови различитих култура и цивилизација, и уједно залагати се за изградњу нових катедрала вредности, посредством којих ће се афирмисати стратегија борбе за уједињено човечанство, као заједницу различитих култура, равноправних народа и грађана. На том послу мас медији и образовне институције, у савременом друштву морају одиграти одлучујућу улогу у производњи културе мира.

Зато је обавеза нових генерација да се свом снагом ума и срца боре за демократски, мултиполарни развој света, хумани и одрживи развој, прогрес човечанства и еманципацију човека.

Ако је *Ганди* тврдио да је развој прави пут мира, а *Сен* апострофирао развој као слободу, док је бразилски председник *Силвио Лула* упозорио да без глобалне правде у свету нема ни глобалног мира, проф. *Љ. Митровић* на крају своје излагање завршава поентом да је: „Афирмација културе мира прва претпоставка развоја и еманципације човека и човечанства“¹¹. „Уместо културе мржње и смрти, определимо се за изградњу културе мира и сарадње са свим народима и грађанима света. За ту часну мисију потребни су нам и ново просветитељство и нова педагогија, засновани на хуманистичкој и еманципаторској филозофији развоја у служби човека и човечанства. У њиховом обликовању велику улогу могу одиграти критички интелектуалци, наука и универзитет“.

¹¹ Љубиша Р. Митровић, Транзиција у периферни капитализам, Институт за политичке студије, Београд, 2009, стр.190.