

## FINANCIAL DEVICE FOR THE AGROALIMENTARY AREA

### Abstract

The investments' development of the agroalimentary sector implies on one side the development and the modernising of the prime sector, of producing raw materials and on the other side, the development and modernising of the processing industry for obtaining high quality alimentary products with a competitive prime cost. A considerable volume of financial resources has to be allocated for the agroalimentary sector.

The allocating policy of the financial resources should take into account two main desiderata. First, the budgetary allocations to be restrictive, oriented towards those sectors that allow a rapid development and that have in the end as impact a growth of taxes and contributions due to the state, and second, the credits should be attractive, but in such a way as to be accessed only those beneficiaries that can assure an efficient development.

The typology of economical and financial-monetary instruments use to radically and structurally influence the entire system of the agroalimentary sector can be spread in groups, wherethrough specific statal politics of action in economy can be created.

**Key words:** *agroalimentary sector, financial-monetary instruments, investments' development, reform, competitiveness, agroalimentary entities, efficiency, financial resources*

# ФИНАНСИЈСКИ ПЛАН ЗА ПРЕХРАМБЕНУ ОБЛАСТ

## Резиме

Развој инвестиција прехранбеног сектора подразумева, са једне стране, развој и модернизацију примарног сектора који производи сировине, и са друге стране, развој и модернизацију процесне индустрије да би се добили висококвалитетни прехранбени производи који имају конкурентну цену. Значајна количина финансијских ресурса мора бити преусмерена у прехранбени сектор.

Политика преусмеравања финансијских ресурса мора узети у обзир две ствари. Прво, измештање буџета мора бити рестриктивно, окренуто ка секторима који омогућавају рапидан развој и који на крају имају утицај на раст пореза и доприноса према држави, и друго кредити морају бити привлачни, али на такав начин могу бити привучене само оне бенефиције које могу осигурати ефикасан развој.

Типологија економских и финансијских монетарних инструмената који се користе за радикални и структурни утицај на читав систем прехранбеног сектора може бити подељена на групе, где специфична економска акциона политика може да се створи.

*Кључне речи: прехранбени сектор, финансијско-монетарни инструменти, развој инвестиција, реформа, конкурентност, прехранбени ентитети, ефикасност, финансијски ресурси*

The development and the modernizing of the Romanian agroalimentary area represents an absolute priority, regarding the agricultural potential of which we dispose, as well as the necessity for the assurance of the alimentary security at a national level and why not, in terms of the present Balcans policy, also at a regional level.

This development of the agroalimentary sector can be realised only through a sustained investment process, that has as a basis a coherent and balanced policy of financial resources' allocation.

The investments' development of the agroalimentary sector implies on one side the development and the modernising of the prime sector, of producing raw materials and on the other side, the development and modernising of the processing industry for obtaining high quality alimentary products with a competitive prime cost.

An incorporated investment development could be a real factor of stability and an attractive domain for the foreign capital.

Also through an integrated agricultural development with the food industry on one hand and of the agroalimentary sector with the rural infrastructure, on the other, it might assure a real progress of the rural population and in general of the Romanian society.

The reform promoted after 1990 represented a number of orientation procedures of agriculture towards the market flux and also towards the preparation of the Romanian accession in the circle of the great international organisations CEFTA, European Union.

The main objective of the agricultural policy was and it still is the significant growth of the agricultural producers' competitiveness and of the Romanian products on the external market.

The realization of the main objective will facilitate the achievement of a derivational objectives assembly, in which there are detached :

- the assurance of food security by the performances of the agroalimentary sector;
- the increase and diversification of export;
- the increase of the agricultors' incomes;
- the creation of premises for an integration mutually profitable in the UE.

As strategies for the achievement of the agroalimentary policy objectives, they have in view:

- the realisation of an authentic competitive medium;
- promoting a profound process of systemic and structural adjusting ;
- the significant growth of the budget funds efficiency allocated for the financial support of the agricultural producers;
- the increasement of the economic activity's efficiency within the agroalimentary sector.

The main mechanisms and instruments for the accomplishment of the agroalimentary policy strategies regard:

1. The reform of the system of economic stimulus based on: the liberalisation of prices, the forming and development of competitive market; the building of an efficient system of the market's administration; the liberalisation of commercial policy;

2. The reform of financial support policy, made by a transparent support, concentrated on well defined objectives, that refers to the performance/competitiveness of the agricultural producers.

3. An active policy of systemic and structural adjustment, based on: the support of the process of forming and development of the competitive homely farms, the drain of the economical environment by competitiveless economical agents, privatization-restructuring;

4. The institutional reform, mainly refers to the reorientation of the minister's functions towards: the supply of public goods, development and appliance of agricultural policy, the rural development matter.

Still, the main problem of the Romanian agriculture continues to be the promoting and financial support of a development strategy, long-term economical expansion.

The present type of economical macrostabilisation and the budget rules do nothing but maintain the agricultural sector in a stagnation area. The high interests cause the agricultural units not to dispose of necessary resources, block the investment process and so on. The budgetary restrictions make the alimentary sector deprive the alimentary sector of necessary resources for the support of the concentration process of the financial capital in viable exploitation, the growth of the degree of endowment with technical equipment, the increase in number of animals, the development of the infrastructure of processing and commercialization products, the formation of an effective advice system, and so on.

The fact that in the agroalimentary system the production cycle is long, as much as regards getting the main raw materials, as from the perspectives of processes and

manufacturing technologies for the alimentary products. If we also add at this matter the seasonal character of some activities from the industry of canned fruits and vegetables and of alcoholic and non-alcoholic drinks domain, the immobilization phenomenon of financial means grows more, by additional spendings of keeping and depositing raw materials from these sectors.

This feature of the agroalimentary sector makes it for many investors to become less attractive. This might explain the low level of investments, of slouch and arduous restructurings of this sector, where in the transition period nothing important has been produced, when there have been registered great losses and economical lockouts towards which the state intervention has been needed.

On these conditions and starting from the human vital necessity of feeding himself and from the necessity of providing food, through financial diagrams, through economical, financial and fiscal instruments system, they could interfere with the purpose of maintaining in function the support and development of the agroalimentary sector.

The judiciously and adequate utilisation of economical-financial instruments has the purpose of adjusting the economical and social phenomena at an economical level in generally and at the level of sectors in particular.

For the general needs of the company it's necessary the building of important moneyed funds, that is formed on the gross domestic product and there are used for the social needs, as much as in national interest, as local.

Public financial funds and resources, that are constituted in national economy are feeded on some obligatory or facultative assay's account, from different natural or juridical persons and they are lead towards different beneficiaries belonging to the public private sectors or to the people under different titles.

In internal literature of speciality as well as in international practice, there are known multiples ways of assay and payment that can contribute to the forming and guiding of funds and public financial resources.

It's important to find the method that can confer the best solutions and action instruments, with the purpose of creating some economic and financial-monetary systems of action and adjustment.

Those methods of assay that serve only for the alimentation of a fund (used for collecting) or for the leading of some monetary resource, cumulated by a certain fund, towards the beneficiarys, can't constitute economical resources that make the object of the redistribution through a financial instruments system, otherwise very necessary for the revitalising of an economy.

The economical and financial-monetary instruments are economical categories with the help of whom the state acts for the economical interest on a determined colectivity or on this one's members in an individual way for the achievement of a certain purpose.

For influencing certain economical processes it's necessary to use one, two or more instruments that have financial character (taxes, rates, loans) or economical, indirectly related to the repartition of finances (prices, tariffs, rate of exchange, foreign trade, and so on).

Economic and financial-monetary instruments, with the role of administrating and adjusting the economical phenomenon, as much as at the macroeconomical level as at the level of trading companies from the agroalimentary sector, assemble the main elements of development policy of the economical sector.

The typology of economical and financial-monetary instruments that can radically and structurally influence the entire system of the agroalimentary sector can be spread in three groups, where through specific state politics of action in economy can be created.

\* The first typological group is represented by the economical instruments that acts on the prices system, on the supply and demand report of the capital market and also of the portfolio investments.

\* The second typological group regards the politics made through the financial instruments under budgetary allocations, directional loans, organising and allocation of special funds for investments with restructuration and modernising role of economical entities.

\* The third typological group is represented by the fiscal politics and instruments, direct and indirect taxes like. This group plays a special balance role between the state budget and individual budgets of economical agents.

For being able to follow the way of mobilization the financial resources in the agroalimentary sector, we will limit at the presentation of a general framework that establishes the way of functioning of different economical entities that acts in this sector.

## **1. Agroalimentary entities of production and distribution**

An essential role in the development strategy of the agroalimentary sector, at a micro and macroeconomical level, is composed by the way of founding and organising of the economical agents, as well as these ones capability of associativity and integration inside the agroalimentary channel on the horizontal and vertical, with the purpose of personal and profitable activities development and of the sector capitalization on whole.

The legislative frame that allows the forming of economic agents that can form agroalimentary connections and functions in this sector it's presented this way:

\* Entities created and authorised on the law no 54/1990, regarding the organisation and the development of some economical activities based on free motion, that are represented by: natural persons authorised to develop an independent activity; familial associations. This law create a legislative framework for the development of the free motion of the two categories of economical agents, that can develop economical activities which are integrated in agroalimentary channels with a well determined role in the sector of production and assurance of agricultural raw materials or of half-black products.

\* Economical entities from the agroalimentary sector created under the law no 15/1990, regarding the reorganisation of economical state units as free management and trading companies. Under this law, economical agents with state capital existing in economy are reorganised in trading companies and free management, obtaining full autonomy, walking out of the command mechanism framework of the unique national plan. At present, these companies are in the process of reform, restructuralisation and privatization.

\* Agricultural entities created and authorised under law no 36/1991, regarding the agricultural companies and other forms of association from agriculture, represented by simple association and agricultural company. Through these entities they put the basis of a legislative framework of association of the means of work and production for being capitalized in these ones common usufruct, without harming the land property. Within

this juridical form, the land remains permanently in each partner's property. This kind of partners cover very well the vegetable and zootechnic sector within the agroalimentary channels.

\* Entities that can act under the law no 31/1991, regarding the trading companies, that can be: collective companies, simple limitedpartnerships, joint stock companies, limited liability corporations. This law offers the possibility to all the natural and juridical persons to organize and associate for the building of trading companies with the purpose of creating agreed activities. This tipe of economical entities cover very well the sector of processing and distribution of agroalimentary products, within the agroalimentary channels.

\* Economical entities resulted under the stipulations of the Law no 218/1998 regarding the reorganisation of free motions, as the national companies. We mention that by application of this law, the number of free motions decreased. In the virtue of those presented there have also been organized the economical entities from agriculture and alimentary industry. Also, to support the organisation and functioning of economic agents from the agroalimentary sector, there were emitted the following normative deeds:

\* The law no 16/1994 regarding the tenancy, modified and completed with the law no 65/1994. Through this law it is defined the agricultural exploatation that can be realised under a tenancy contract between the land owners and the services performers. This form of organisation is mobile and enables the entrepreneurs to take in tenancy a land surface, as well for natural persons (like agricultural experts), as for any juridical person that disposes of the material capacity of realizing this thing. In this organization form there are met frequent cases when a trading company with an agricultural profile takes land on lease from the land owners, on the basis of the tenancy contract. This way, the trading companies with the profile of processing agricultural raw materials can constitute the core of an agroalimentary channel for the assurance of necessary raw materials.

\* Law no 219/1998 regarding the leasing system. through this law there is created a juridical framework so that the economic agents should lease land and fixed means belonging to the state domain.

The large palette of the legislative framework of creation and organisation of economic entities from the agroalimentary sector is completed with facilities of Commercial Code, that allow the association of natural or juridical persons with the purpose of developing some activities by association in participation . Each associated member maintains his juridical form of organisation he had before the association. Nevertheless, for the agroalimentary channel organised on the basis of the commercial code through association by participation, the coordination and supervising of the channel is realised on the basis of an association contract, that represents the organising and functioning statute of the company.

The basis of the legislative framework mentioned for the founding of economical entities used in the agroindustrial sector, offers the possibility for all the entities to become independent, free and to establish specific ways of organising and functioning, statutory by the founding papers, personal status and contract of association.

In the modern market economy, the agricultural trading companies are obliged to respect the laws in force, laws that presents in fact the state intervention in economy.

The functional device of the society includes in its structure more sectors: commercial, of production, development, supply, financial-accountancy, personal, and so on. The financial sector realises the financial-accountancy function of the society, having mainly the following attributions:

- \* It organises, controls and responds of accounting the patrimonial values of the society, assures the correct performing of the accounting registrations regarding the means of society, the conversion cost, the takings of debts and bank loans;

- \* Organises, controls and participates, according to the law, in the stocktaking of the company's patrimony.

- \* Establishes the budgetary proposals of incomes and spendings.

- \* Organises the company's accountancy and exerts the financial control under all the forms provided by law.

The final products of the financial sector are budget projects of incomes and spendings, balances of verifying and balance sheets, deeds of patrimony stocktaking, economic control documents, economic analyses and diagnosis and financing plans.

In the financial prognostic of the investments it's used a plan of investments and financing multiannual.

The financing plan is the prognostic document, drawn up on a period of more successive (3-5 years) exercises and it reflects the different annual fluxes produced by the company's necessities and resources. This plan represents the global ballance of the enterprise and accentuates the main ingoings and outgoings of funds.

A coherent financing plan represents a determinant element long-term negotiation of the resources, so far as he justifies the use of the asked funds.

## **2. The sources of financing an agroalimentary trading company's activity**

The financing plan is a document that stocktakes on a longer period the financial resources and their way of use; it is a result of the financial policy, reflecting, mainly the choice of an optimal structure of financing, that assures minimal costs of capital collecting and a certain financial independence of the company.

The elaboration of the financing plan implies 2 phases:

- the first one consists in determination of financing needs – acquisitions, financial debts refunds, reduction of stocks or capital, the growth of manpower need, etc.

- the second phase consists in determination and integration of financial resources (personal sources, external sources, new long-term loans, capital growth, subventions for investments, sellings of fixed stocks and shares, decrease in the need of working capital) with the purpose of realisation financial equilibrium.

On a one year period, this equilibrium is reflected in a income and spendings budget section named Investment Activity Budget, that contains:

- \* Investments sources:

- personal sources, that gathered make the development fund.

- borrowed sources that appear by way of bank credits or other loans.

- public sources(according to the case) by the way of budget allocations.

- other sources (grants- irredeemable benefits).
- \* Investments spendings:
  - spendings for continuous works;
  - spendings for new works;
  - acquisition of goods and other investment spendings (feasibility studies, consolidation works).

In the end the overplus or the deficit it's determined as difference between personal sources after the reimbursement of credits and spendings of investments.

### **3. Organisation and functioning of the agroalimentary market**

Another important objective, in conformity with the total liberalisation of the agroalimentary products prices is constituted by:

\* The organisation and functioning of the agroalimentary products market. On this line, there are initiated a series of normative deeds that can allow on one side the integration of all economic agents that act on the agroalimentary products market through the creation of the interprofessional organisations on product. These interprofessional organisations that contain: the producers, the stokers, the processors and the tradesmen, should be representative and at the same time to be acknowledged as dialogue partners by the Government (especially the Resort Ministry) for the establishment of some intervention prices, of the transport gratuities, and etc., therefore of the policy for the agroalimentary products market development.

The role of interprofessional organisations is to succeed with the harmonization of the producers' interests, stokers and tradesmen such as to avoid the distortion of different products market, the production crises, the disloyal competition and in this context the decrease of entrance of some import products in the detriment of personal products.

Another favorable consequence is represented by the apparition of some elements of indemnification and lending of the agricultural production of cereals and oleaginous plants, as for example: the deposit certificates, the spot and futures agreements, so much used in western countries. Also, another important objective of this phase is represented by the rural development, essential factor in national development. The simple development of the agroalimentary sector, without taking into account the rural space development, can't assure the rise of incomes and living standard of the rural people.

It became obvious the fact that without any incorporated investment development (agriculture, processing and marketing, infrastructure, so on) we won't succeed to anihilate the defects of the previous period.

The rural development and the combating of poverty are important objectives, for the accomplishment of whom the international community is disposed to offer financial resources, freely or on loan. The European Union through the SAPARD program, allocated important sources to Romania for this purpose. The World Bank is as well disposed to support, by convenient loans, the appliance of a rural development strategy. With these funds, wise utilised, the Romanian villages can get out of the stste of isolation and poverty.

A remarkable attention is payed to the administrative restructuring, as well as to the creation of the legislative base that can assure conditions for objectives achievement.



Forwards I will refer to some directions towards which we should direct our attention:

1) the support fund of the agricultural producers – budgetary allocations for the installation/establishing in the agricultural sector of the young families;

1) the statal participation at the creation of mutual agricultural credit banks, through the granting of a no interest;

2) the assurance and reassurance fund against disasters – a budget effort by way of allocations;

3) the building of a coherent system of markets administration;

4) the facilitation of building associations of agricultural producers in the supply and detachment domains and the support of these ones representation at a national and international level, first through the formation of an adequate legislative framework;

5) the facilitation of the capital absorption process on the agroalimentary channel. The situation of the last years, when the number of farm equipments – mainly tractors and harvesters – with which the agriculture has been endowed was insignificant, demonstrates that the advantageous forms of lending, on behalf of industry, are practically inexistent.

After the project "Romania 2020" it has been promoted a lasting development strategy, at the elaboration of which has also participated the civil society. To be mentioned that the Romanian and foreign experts place the lasting development concept among the five big principles of scientific ethics, next to the equity principle, the precaution principle, scientific activities deontology and the organisation of debates and the taking of decisions.

In this strategy, an important role is played by the agriculture and alimentary security, that has to have as main objective the building of systems and modern structures that can assure:

– alimentary and nonalimentary products as well for the internal necessary as for export, sense in which the growth of these products quality is a must.

– the protection of the natural sources – earth, water and air - in the context of preserving the biodiversity, that will become in the conditions of globalization of the agriculture, a mondial strategic problem;

– the maintainance of the landed patrimony and the reduction of the noxious products of industrialising and urbanization.

In this context there has to be encouraged the action of diversification of the agricultural activities that will implicitly assure the growth of the processing degree and of the alimentary products' sortimental, with accent on those products considered "biological" and as well the encouraging of technologies that don't affect the surroundings.

An important support has to be offered to the research-development-innovation sector that will have an essential role in the application of the most recent technologies "friendly" with the surrounding, determining factor of the lasting development.

#### **4. Patterns for improving and consolidation of the flux for allocating the financial resources in the agroalimentary sector**

There has been allocated for the agroalimentary sector a volume of financial resources, oriented especially towards the support of vegetables and animal production and

only a small part towards the investment development (endowment with tractors, harvesters, agricultural machinery as well as for modernising and retechnologizing the factories in alimentary industry)

It's noticed the lack of an investment policy and implicitly of allocating financial resources on this matter.

The allocating policy of the financial resources should take into account 2 main desiderata:

- \* the budgetary allocations to be restrictive, oriented towards those sectors that allow a rapid development and that have in the end as impact a growth of taxes and contributions due to the state.

- \* The credits should be attractive, but in such a way as to be accessed only those beneficiaries that can assure an efficient development.

The allocating schemes of the financial resources has to follow:

- \* The orientation of the investment process only by those domains in which it's assured the obtaining of economical efficiency in a relative short time, like the alimentary industry.

- \* The conjugation of financial efforts through the concomitant allocation of the investment development resources with those for the support of raw materials production from the same branch (milk, meat, oil, sugar, etc.)

- \* The conjugation of financial efforts from more branches: agriculture, transport, public works, etc. through the performance at the same time and in the same rural areas of personal investment objectives. This way it can be realised an integrated development of the rural space and especially of the areas declared deprived (the mining areas).

- \* The monitorizing of all the investment objectives, no matter the financial sources are (budget allocations, external co-financing, commercial credits, personal sources, etc.) regarding the profitability of the resources allocation, through a judicious prioritizing of the investment objectives.

- \* The continuation of the credit granting with bonus interests for the agroalimentary sector investments, simultaneously with the diversification of the credit interests.

Also we must take into account a series of characteristic and defintory elements of the agriculture and alimentary industry investments that influence the realization term and economic efficiency, as follows: the long lasting between the beginning of investment and the reaching of projected parameters (at trees plantation between 4 and 10 years, depending on strain, at husbandry between 1 and 3 years, depending on strain, etc.), different possibilities of retrieval in time, due to the different level of the obtained profit (the processing and turning to account of agricultural products have a rate of profit much bigger than the husbandry or the establishment of vineyards and trees plantation), the seasonality of some activities and in consequence the provisionaing with raw materials (the producing of vegetables, fruits and implicit their processing, the cultivation and processing of the sugar beet, and so on).

For having in view these objective conditions, besides the bonification of the interests for credits, would be also advisable the diversification of interests rates at investments credits, as well as granting the grace periods and retrieval of credits, depending on the nature and type of investment.

This way, for the plantation investments and for the husbandry and aviculture the grace periods should be between 1 and 5 years and the retrieval period, of 8 to 15 years. For the processing and endowment with tractors, fram implements agricultural machinery, means of transport, , the grace periods can be of 6 months to 1 year and the retrieval periods of 3 to 5 years. I think the bonification action of interests for investment credits, together with diversification procedures of interests rates, grace periods and retrieval duration, depending on the nature and type of investments could permit the resumption of the investments process in the agroalimentary sector, as well as the creation of some optimal conditions of external co-financing.

## REFERENCES

1. Boone, Louis and Kurtz, David – *Contemporary Business*, Fourth Edition, CBS College Publishing, 1985
2. Dobrescu, Emilian – *The Transition and Economic Behaviour*, Romanian Economic Revue, Romanian Academy, tome 36, No 1, 1992
3. Golfeld, Stephen M. and Quandt Richard E. – *Budget Constraints, Bailouts and Firm under Central Planing*, J. Comp. Econ. 12, 502-520, 1998
4. Schaffer, Mark E. – *Should we be worried about the case of trade credit and non-monetary transaction in transition economies?* Economic Systems, vol. 24, No1, 2000
5. Schaffer, Mark E. and Gerard, Turley – *Financial Indiscipline and Soft Budget Constraints in the Enterprise Sector : The Case of Tax Arrears in Romania*, CERT, Heriot – Watt University, 1999
6. Stiglitz, Joseph and Weiss, A. – *Credit Rationing in Market with Imperfect Information*, American Economic Review, 1981
7. Stiglitz, Joseph – *Reforming the Global Economic Architecture*, Journal of Finance, Vol. 54, No 4, August 1999, pp. 1502-21

## **INNOVATION MANAGEMENT AND NEW PRODUCT DEVELOPMENT**

### **Abstract**

The paper analyze some general aspects about innovation process in the economic reality. The authors emphasize the benefits of innovation (built the infrastructure all over the world; changed the world from an agrarian society to an industrial society; overspecialized some professions and erases some professions etc.) and the main four factors which have a great influence over the innovation process (process, resources, infrastructure and culture). Another important aspect is the correlation between innovation and economic growth.

**Key words:** *innovation, productivity, economy, new products*

## **UPRAVLJANJE INOVACIJAMA I RAZVOJ NOVOG PROIZVODA – Osnovna načela –**

### **Резиме**

Рад анализира поједине основне аспекте иновационог процеса у економској реалности. Аутор наглашава предности иновација (изградња инфраструктуре у целом свету; глобална трансформација из аграрног у индустријско друштво; усавршавање једних и, с друге стране, укидање

других професија итд.) и главна четири фактора, који имају велики утицај на иновациони процес (процес, извори, инфраструктура и култура). Следећи битан фактор је корелација између иновације и економског раста.

**Кључне речи:** иновација, продуктивност, економија, нови производ.

There is no doubt that innovation is one of the most important factor foe economic development, which makes the difference between a successful economy and an ordinary one. At the beginning of the third millennium innovation has become key driver of economic performance. Some of the recent features of this transformation are the growing impact of information and communication technologies on the economy and society; the increasing interactions between science and industry, leading to a more rapid development of new products or services and processes and a shift to more knowledge-intensive industries and services; faster technology diffusion; and rising skill requirements. The ability to harness the potential of new scientific and technical knowledge and to diffuse such knowledge widely has become a major source of competitive advantage, wealth creation and improvements in the quality of life. In order to reap the benefits from these changes, governments will have to put the right policies in place and, in particular, will need to address the following important questions to the society : What can be learned from the most successful countries on how government policies can best contribute to increased innovation performance ?

Nevertheless, the benefits of innovation are multiple. To be more specific, those innovations had the following effects:

- Built the infrastructure all over the world;
- Changed the world from an agrarian society to an industrial society;
- Overspecialized some professions and erases some professions
- Revolutionized communication, erasing barriers of time and place;
- Determine a change in life style (for example, the longevity of the people was doubled, even there are some regions with problems, especially in Africa);
- Provided opportunities for personal development
- Reduced work schedule and offer more possibilities for spare time
- Overpowered us with a large amount of data and information

The benefits of innovation are obvious. Even though, the critical disadvantage may be that society, as a whole, has not increased its intellectual capability to cope with the demands of new technologies and the changes created by those technologies. In these days we are able to process billions of bits and a huge amount of date, but we have limited ability to distinguish the useful from the useless. We purchase all types of gadgets that often force us to question the impact on effectiveness and efficiency (iPod is one of the most significant example, because it was created when there was no such a demand on the market). Life has become simpler in many ways, and at the same time more complex. Are all our organizations ready to apply the basics of innovation ?

In order to emphasize the role of innovation in the future companies, we may present a recent study made in the USA on a 700 companies sample (from which 60% pro-

duced industrial goods, 20% long use goods and 20% consumption goods). According to this study, almost 1/3 (28%) from the growth of these companies is due to the new products. Even more, 35% from the turnover is due to some products that did not exist 10 years ago.

According to the marketing theory, the life cycle of a product comprises 4 phases: the initiation phase, the development phase, the maturation phase and the decline phase.

No matter what option we make, the company should hold a research department \ to respond for the innovative process. If the products are not improved and if new products are not created, the company's profit and profit will diminish, the market quota will decrease and the company's activity will restrain.

Although the development of the new products contributes to the growth of a company's profit, this activity has several risks.

– In 1973, RANK XEROX invented the office printer (3 years before Jobs and Wozniak), but it failed to be commercialized, although it represented a real success from a technical point of view;

– The BOWMAR company was the one that invented the pocket numerical calculator, that eventually bankrupted;

– The POLAROID Company registered 68 million USD loses for the consumables of the instant photo cameras.

According to certain studies made at a worldwide level, it is appreciated that the failure rate of the new products is of about 35%, which classifies the innovation activity on the first places, among the most risky activities of a company. Given the present conditions, this risk is more and more stressed as long as the products' life period is shorter following the quick technological changes.

Except this high risk, the development of the new products is an expensive activity. In this sense, any company allocates important financial resources for: the research activity, the engineering, the marketing researches, products testing. Following the fact that many products do not go through all the stages (from need identification to consumer), a great part of these investments will never be recovered. A study made in the USA in 1995 showed that only 1 product of 7 goes through all the stages. Therefore, the incomes brought by a new product should not only cover all its expenses and investments but also those necessary for the making of other 6 products.

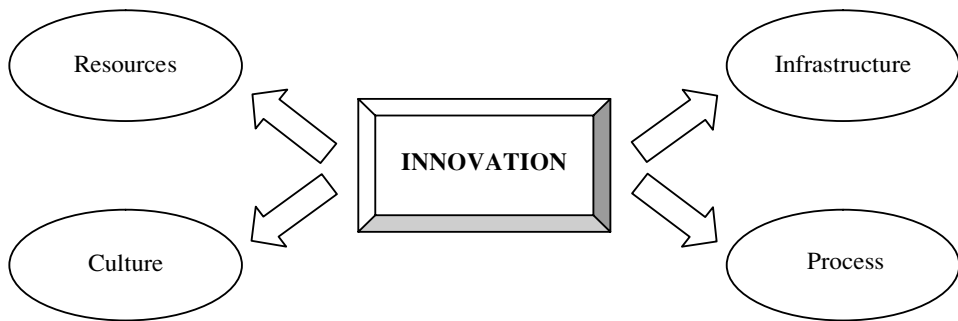
In the present days innovation may be considered as a science. All sciences not only have a theoretical base to explain the cause and effect of the phenomena encountered but also a structural taxonomy to relate elements of the discipline.

It is important to understand how innovation works and what steps we can take to reproduce it. We need to start generating practical theories of Innovation with associated taxonomies of structure and a language of use. All such theories will have common elements. They will be an integrated process because Innovation is an integrated process, they will be constructive because they build upon experience, they will be deterministic because every step is logical and reproducible and they will be fast and forward moving.

The underlying basis for all such theories is the continuum of history from past to present and from theory to practice.

The four factors that have a great influence over the innovation process are : resources (material, financial, human), the culture (tradition), the process and the infrastructure. The following figure is a suggestive in order to explain this influence.

Figure no. 1



All four factors are very important in the innovation process. In order to achieved better results, it is essential to integrate these four elements into a cohesive, systematic approach. Each of these elements interacts with the others to form an effective and efficient means for pursuing innovation. Innovation cannot take place if one or more of these four elements are missing. Obviously, each of these elements will not meet all the expected requirements. Resources require a supporting infrastructure and a supporting infrastructure requires resources. A supporting culture and an effective and efficient process provide organizations with a means for expanding innovation throughout the organization.

Defined as the development, deployment and economic utilisation of new products, processes and services, innovation is a major driver of economic growth. Innovation influences growth at both the microeconomic and macroeconomic levels. At the microeconomic level, innovation enables firms to respond to more sophisticated consumer demands and stay ahead of their competitors, both domestically and internationally. Innovation surveys for 12 European countries indicate that more than 30% of annual revenues in the manufacturing sector derive from new or improved products. Innovation is also important in the services sector, although innovation in services appears to draw less on formal research & development than is the case in manufacturing.

At the macroeconomic level, innovation contributes to the three drivers of output growth: capital, labour and multifactor productivity. Countries that registered above-average growth performance in the last years generally drew more people into employment; accumulated more capital; improved the quality of their workforces; and, in many cases, improved productivity. The contribution of innovation to productivity growth has long been recognised: increased productivity reflects greater overall efficiency in the use of labour and capital and is driven by technological and non-technological innovation – improved management practices, organisational changes, and improved ways of producing goods and services in response to evolving consumer and societal needs. However, innovation also creates new products that become part of the capital stock used by firms in generating their own economic output.

Arguably, a country's innovative capacity is more important to its economic growth – and to its ability to sustain growth over the long term – than is any particular technological breakthrough or industrial sector. While development appears to have been a key driver of growth in the 1990's, other technologies – biotechnology, nanotechnology or something entirely different – may create new industries and reinvigorate established

industries in the future. Countries that experience the highest levels of growth are likely to be those that can most rapidly develop new products, processes and services based on these new technologies and apply them most efficiently to other sectors of the economy.

In these days, characterized by an extraordinary advanced technologies we are discussing about innovation in specific areas : computer hardware and software, the Internet, e-commerce and all the electronic gadgetry that is supposed to make life easier and more productive. Arguments cannot be made against this perspective of innovation, but innovation includes more than these limited technological accomplishments. From this point of view, we must say that most innovation does not reach the public eye (for example, the public seldom recognizes innovation in the chemical and pharmaceutical industries, in manufacturing processes, in the building of local and national infrastructure, in space exploration, in agriculture, in medicine, and even in government and academic organizations). The individuals only see the results. Yet, important companies which have neglected innovation have had a profound negative impact on its people, communities, and even the national economy. Although technological innovation drives most organizations, the proof of technological innovation resides in the marketplace. Technological innovation without comparable levels of innovation from all sectors of an organization significantly reduces the benefits from investing in innovation and the chance of success for those products or services.

Radical innovation by a few organisations, together with incremental technological and organizational innovation by an increasingly large number of firms and working teams, will therefore remain essential to ensuring the sustainability of economic growth over the long term. It will also be important for ensuring sustainable economic growth – that is, growth that preserves the environment and natural resources – and to a host of other social objectives, such as improved health (OECD, 2001).

Innovation involves all entities of an organization, with no exceptions. All companies departments (production, sales, human resources, financial etc.) must be under the innovation process. Furthermore, executives and managers cannot be excluded, since they cannot expect innovation from others if they are not the innovators in some sphere of the organization's purposes and objectives. Every employee has the potential to be the innovator. Every external contact has the potential to support the innovation process. The sources are unlimited. The critical issue lies in recognizing the opportunities. The innovator knows that the shortest distance between two points is not a straight line.

Innovation can take many forms, ranging from radical innovations that create new products, processes and services to incremental innovations that improve upon existing offerings. Although attention often focuses on the initial introduction of new products, processes or services, incremental innovation and technology diffusion – which improves upon initial innovations and spreads them throughout the economy – provide equally important economic benefits over the long term. The sources of new ideas that drive innovation are also varied: innovation may stem from new science and technology or from new forms of organisation, new skills, new forms of marketing and ways in which demand manifests itself in the marketplace. Most successful innovation involves a combination of these factors, with specific patterns reflecting characteristics of different industries, their customers and the means by which firms can protect and appropriate the returns from their innovative.

Innovation has taken on significantly greater prominence in recent years. People from academia and universities, business and industry, government, and the nonprofit sector have spent a great deal of time attending conferences on innovation, hiring the experts,



and talking about it. However, it is necessary to emphasize an important aspect : innovation involves more than gaining knowledge, promoting continuous learning, or thinking deep thoughts – it involves translating knowledge and thinking into action. Learning is absolutely essential but must be followed by doing.

As we said earlier, most innovations take place incrementally. Even though a concept may be recognized as a potential breakthrough, innovation success comes about incrementally over time. Innovations generally are not planned. The managers cannot call a meeting and decide they want to innovate. Planning is forbidden for the innovator, not because of lack of interest but because until the concept has been defined (which very often includes experimentation in its broadest sense and verification and validation of a long list of parameters) very little is known about the interaction between the technology and the market.

Therefore, the innovation must always be oriented to the market, to the consumers needs. In these conditions, the new products (results of the innovation process) are vital to the economical growth and for the profit decrease in any company. For example:

- In 1910, the main mean of urban transportation was the tram, powered by animal force (pulled by horses). This mean of transportation was relatively fast, cheap and its future was guaranteed. But, economy grew, the demographic growth also took place and the interdependence between the cities was accentuated so an increase in the need of urban transportation was noticed.

- In 1950, IBM (International Business Machines) realized the necessity of fast and precise business information processing. Thus it was created the first computer, a point from which it was only a step until a large part of the market was conquered. But in 1957, DEC (Digital Equipment Corporation) has developed a specialized minicomputer that functioned at minimum costs. Therefore, a new market was born (one comprising billions of dollar) in which the DEC Company had the largest market share.

- In the medical electronics area, the General Electric Company has registered a great success with the computerized tomography scanner, which reduces the time needed to obtain the results and the duration of the exposure to the radiations.

If we want to describe an innovative person, we may say that it is the person who has the courage to introduce changes in his daily work, even it risks its personal career. According to Tom Peters<sup>1</sup> “people who cannot live without change become the innovators”. In his book he describe the optimal environment for innovation : recognizing small wins, committing the organization to lifelong learning, getting beyond rational analysis and looking at failure as a part of life. Furthermore, he explain that there are no formulas for developing an innovative organization. There are just principles that need to be followed in order to introduce innovations on time. The innovation from organizations such as Intel, Hewlett-Packard, Apple, Compaq, Sony did not come about through some orderly set of plans. In each of these organizations innovation came about by focusing on the marketplace, on the consumers needs. Innovation involves a process but is not dominated by process. It is a mistake for industrial organizations to emphasize technology and not to test the technological innovation on the market.

This theory may also be applied to academia, government, and nonprofit organizations. Each lives in the province of the marketplace. Although academia, government and

---

<sup>1</sup> Tom Peter Tom, Robert H. Waterman, Jr. – “*In Search of Excellence*” in 1982

other social entities are slow in responding to market forces, the nonprofit organizations clearly now realize that their future depends on providing services that meet user needs – needs of their supporters and their clients.

\* \* \*

To be efficient and to achieved results, the innovation process must be simple and focused. Therefore, it should do one thing only, otherwise it confuses people. Innovations start at a small level, usually from an idea (ex. the simple idea of putting the same number of matches in a matchbox made possible the automatic filling process and gave Sweden a world monopoly on matches for more than 50 years). Even so, the innovations must be valorized through an important investment process, which can transform the idea to an improvement of the lifestyle for the masses.

In the present days innovation represents one of the most important economic aspect which can explain the gap between economies of two or more countries. In the advance economies (U.S.A., European Union, Japan, Canada etc.) there is an important process of innovation at different level; in the same time, these economies have an important flux of new products, as a result of the innovation process.

#### REFERENCES

1. Achilladelis, B., A. B. Robertson, and P. Jervis (1971) – “*Project SAPPHO: A Study of Success and Failure in Industrial Innovation*”, 2 vols. London: Centre for the Study of Industrial Innovation
2. Baily, M.E., E.J. Bartelsman and J. Haltiwanger (1996) – “*Downsizing and Productivity Growth*”, in David Mayes (ed.), *Sources of Productivity Growth*, Cambridge University Press.
3. Cameron, G. (1998) – “*Innovation and Growth: A Survey of the Empirical Evidence*”, mimeo, July.
4. Cohen, W.M. and D.A. Levinthal (1990) – “*Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation*”, *Administrative Science Quarterly* 35, pp. 128-152.
5. European Technology Assessment Network (1999) – “*Report on Promotion of Employment in Research and Innovation Through Indirect Measures*”, European Commission, Brussels.
6. Eric von Hippel (1998) – “*The Sources of Innovation*”, Oxford University Press
7. Griliches, Zvi, (1987) – “*Patents and Productivity*”, Chicago: University of Chicago Press,
8. OECD (1999a) – “*Managing National Innovation Systems*”, OECD, Paris.
9. Peter F. Drucker (2002) – “*The Discipline of Innovation*”, The Innovative Enterprise
10. Stokes, D. (1997) – “*Pasteur’s Quadrant: Basic Science and Technological Innovation*”, Brookings Institution, Washington DC.
11. UNICE (2000) – “*Stimulating Creativity and Innovation in Europe: The UNICE Benchmarking Report 2000*”, Brussels, Belgium.

## ТУРИЗАМ КАО ФАКТОР РАЗВОЈА, РЕГИОНАЛНЕ САРАДЊЕ И КУЛТУРЕ МИРА НА БАЛКАНУ<sup>1</sup>

У раду се најпре апострофира улога туризма као привредног и социо-културног феномена и хомотуристике као претече процеса глобализације.

Потом аутор анализира регионалне особености туризма на Балкану, указујући на његове компаративне и конкурентне предности у односу на друге просторе у Европи и свету.

У центру анализе налази се проблематизација питања улоге туризма као фактора развоја, регионалне субглобализације, сарадње балканских народа и евроинтеграције њихових привреда.

Аутор се посебно задржао на разматрању културолошке функције туризма, указујући на његов значај за јачање процеса глобализације, акултурације, разумевања и сарадње међу балканским народима и афирмације мира на Балкану.

**Кључне речи:** Балкан, туризам, регионална сарадња, субглобализација, култура

---

<sup>1</sup> Овај рад је део ширег ауторовог ангажовања на макропројекту *Култура мира, идентитети и међуетнички подноси у Србији и на Балкану у процесу евроинтеграција* (149014Д), који реализује Институт за социологију Филозофског факултета у Нишу, уз финансијску помоћ Министарства за науку Републике Србије.

# ТУРИЗМЪТ КАТО ФАКТОР ЗА РАЗВИТИЕТО, РЕГИОНАЛНОТО СЪТРУДНИЧЕСТВО И КУЛТУРАТА НА МИРА НА БАЛКАНИТЕ

## Резюме

В разработката се изтъква най-напред ролята на туризма като стопански и социо-културен феномен и хомотуристичката като предтеча на процеса на глобализацията.

Сетне авторът анализира регионалните особености на туризма на Балканите, като посочва компаративните му и конкурентни предимства по отношение на другите територии в Европа и света.

В центъра на анализа е проблематизирането на въпроса за ролята на туризма като развоен фактор, регионалната субглобализация, сътрудничеството на балканските народи и евроинтеграцията на стопанствата им.

Авторът отделно се спира върху разглеждането на културоложките функции на туризма, посочвайки значението им за укрепване на процеса на глобализация, разбирателство и сътрудничество между балканските народи и укрепването на мира на Балканите.

**Ключови думи:** Балкани, туризъм, регионално сътрудничество, субглобализация, култура на мира.

## Претходне напомене

Писање студије *Социологија туризма* (2005) отпочео сам асоцијацијом на две, наизглед противречне мисли познатих немачких књижевника и интелектуалаца (Хермана Хесеа и Хермана Граф-Кесерлинга): “Живот сваког човека – пут је ка самоме себи” и “Најкраћи пут ка самоме себи води око света”, које сам преузео за мото, тј. мисао-водиљу мог уџбеника.

Сазнања која сам до сада стекао истражујући феномен туризма говоре: да туризам није само изазовна привредна делатност (која доноси новац), нити пука механичка просторна мобилност становништва, већ је облик социјалне интеракције меѓу друштвеним групама и мултикултурне (индивидуалне и групне) комуникације. Управо, истражујући социолошке аспекте овог данас глобалног феномена савремености – открио сам његове антрополошке и мултикултурне интегративне функции, које су до сада биле невидљиве и у истраживањима често запостављене. Наиме, човек је, по својој природи, поливалентно биће. Биће немира, радознано и покретљиво. Он је више од хомофабера и хомоекономикуса, на чије димензије га савремена позитивистичка наука жели једнодимензионално редуцирати. Човек је и хомоестетикус, хомолуденс и хомотуристичкус и...

У свом раду проблематизујем *латентну социјалну функцију туризма* – у служби културе мира, глобализације разумевања и сарадње међу народима на Балкану. Са пледојагом за развијање мултидисциплинарних истраживања феномена туризма, као масовног и глобалног феномена савремености. У раду се посебно указује на потребу афирмисања етно-социолошких и етно-културолошких истраживања туризма на Балкану.

## **Туризам и хомотуристички производ глобализације и њен производ**

*Глобализација* је мегатренд друге половине XX века и савремености новог миленијума. Она је израз развоја и научно-технолошког прогреса, нових производних снага, нових технологија и мондијализацијске експанзије капитала. Као таква, она генерира, преко поделе рада, високу међузависност у глобалном светском систему: у лику глобалне економије, умреженог друштва и полаже технолошке и социјалне основе за *Unus Mundus* настајућег савременог човечанства.

*Туризам* као привредна грана и хомотуристички производ као појава и социјална категорија – претече су и пионири процеса глобализације.

*Феномен хомотуристичког производа*, тј. “путујућег човечанства” историјски је повезан са индустријском револуцијом и развојем модерног друштва, посебно са настанком државе благостања у XX веку, са растом животног стандарда најширих друштвених слојева. Туризам као масовна и тотална друштвена појава тековина је модерног друштвеног развоја. У предкапиталистичким друштвима он је спорадична појава, повезана са статусом и могућностима мањине привилегованих друштвених слојева, посебно аристократије.

Модерни друштвени развој, оличен у индустријализацији, урбанизацији и глобализацији, отворио је канале социјалне мобилности најширих друштвених слојева, посебно средњих и радничких. У том контексту друштвеног развоја туризам ће у будућности бити све мање привилегија доколичарске класе у масовном потрошачком друштву, већ реална потреба, шанса и могућност бројних других слојева и друштвених група.

## **Револуција у транспорту и информатичка револуција – као основа туристичког бума и откривања чари непознатих предела, нових тржишта туризма у свету**

*Револуција* у саобраћајним средствима, транспорту, комуникацијама; затим, информатичка револуција, поред тековина социјалне државе благостања, налази се у основи ширења туризма као привредне гране.

Ове технолошке револуције повезане са социјалном револуцијом у XX веку, омогућиле су туристима – откривање чари нових континената, непознатих предела, нових туристичких дестинација (изазовних оаза и “архипелага уживања”) и учиниле туризам најизазовнијом граном крајем XX века и на почетку новог миленијума.

*Туризам*, као глобална економска појава је *најизазовнији феномен XX века*. Он данас учествује у светском бруто производу са 12%, а код појединих земаља и много више (нпр. код Грчке са 18%). После нафте и индустрије аутомобила (камиона и аутобуса), туризам је трећа светска извозна индустрија.

Највећа сила светског туризма су САД; затим следе: Француска, Шпанија, Италија, Велика Британија, Немачка и Кина.

**Табела 1.** Светски туризам – динамика (2001-2006) (у милионима туриста)

Година	Број посетилаца
2001	688
2002	709
2003	697
2004	766
2005	806
2006	842

Извор: WTO, AFP – Политика, 6. фебруар 2007, стр. 15.

Међународни туристички промет мерен бројем туристичких путовања, 2000. године бележи пораст од 50% (ако се посматра период 1995-2000). Највећу стопу раста има туризам Азије, због експанзије у Кини и Индији.

**Табела 2.** Дестинације по регионима (проценти посетилаца у 2006.)

Бр.	Регион	Процент
1.	Европа	54,4%
2.	Северна Америка	10,7%
3.	Јужна Америка	3,2%
4.	Кариби	2,3%
5.	Блиски Исток	4,8%
6.	Африка	4,8%
7.	Азија-Пацифик	19,8%

Извор: WTO, AFP – Политика, 6. фебруар 2007, стр. 15.

Предвиђања су да ће међународна посета до 2020. године премашити цифру од 1,56 милијарди. Предвиђања су да ће Европа и даље бити најпосећенији регион света са преко 50% укупних од укупних остварених посета. У овом развојном контексту и Балкан – Југоисточна Европа, *све више представља изазован простор за туристе.*

Према подацима (из 2001) у светском девизном приливу од туризма, међу тридесет најзначајнијих земаља – туристичких рекордера са Балкана, највише процентуално учествују Грчка са 2% и Турска са 1,6%.

## **Поново откривање Балкана – изазови еколошког и етнокултуролошког туризма**

*Балкан* — својим географским положајем, континенталним и приморским, природним ресурсима и лепотама – одувек је привлачило трговце и туристе. *Геоисторија* или клиодинамика Балкана у многоме су опредељени специфичностима његовог геополитичког положаја. Прородна разноврсност и богатство флоре и фауне, минералних вода, бањских лечилишта, планинских и приморских летовалишта, чине од Балкана *изазовно туристичко тржиште.* Ако се овоме дода: да је реч о

простору са старим културама и цивилизацијама, богатом културном традицијом, онда се на овој “*веризи светова*”, “*крсту и раскришћу*” – може у перспективи очекивати повећано интересовање туриста из читавог света за овај регион.

У *стратегијама развоја туризма* у балканским земљама посебну пажњу треба посветити еколошком и етно-културолошком туризму.

На туристичкој мапи Балкана данас се уцртавају нове дестинације. Особит је интерес, поред приморског и планинског, за развој сеоског туризма. За спортске, здравствене и рекреационе центре (бање, смучарске терене). Ваља рећи да ће у перспективи посебно оживети сеоски туризам, са чистим еколошким ресурсима и богатим етнокултуролошким благом.

*Туристичке масе*, из урбаних европских и светских метропола, заморене рутином посла, сивилом градског начина живота и контаминиране “друштвом спектакла”, постају све више “гладне” за свежином недодирнутих сеоских пејзажа и предела. Као да трагају за пасторалним изгубљеним животом прошлости; за аутентичном спонтаношћу и непосредношћу, која је изгубљена у условима савремене урбане и техничке цивилизације и “мекдоналдизације друштва”.

Ради тога је неопходно у стратегијама средњерочног и дугорочног развоја туризма на Балкану *дефинисати нове приоритете у програмима*, којим би се изразила компаративна и конкурентска предност овог региона на светском туристичком тржишту.

Понављам: не потцењујући бројне друге врсте туристичке делатности, као што су нпр. приморски туризам (који има дугу традицију, посебно у Грчкој, Турској, Хрватској и Црној Гори), сматрам да треба утврдити нове правце и приоритете: *еколошки туризам* и *етнокултуролошки туризам*. Њиме би се активирали потенцијали села, планина, бања, археолошких и других културних центара, којима је Балкан као регион пребогат. Јер, овде су корени европске цивилизације, оличени у вредностима старе Хеладе, античке културе, али и оријенталне и византијске, па до тековина модерне и постмодерне културе.

## **Туризам као фактор регионалне сарадње и развијања културе мира на Балкану**

Дефинисање модерне стратегије *одрживог развоја у туризму*, водиће не само афирмацији потенцијала еколошког туризма на Балкану, већ би отворио пут јачању регионалне сарадње у овој области, а преко ње и развијању гекултуре мира, разумевања и толеранције међу његовом народима.

*Балкан* је простор на коме су се кроз историју сусретале, секле али и прожимале различите културе и цивилизације. Историчари су писали о феномену произвођења “*вишка историје*” на овом простору. Велике силе често су инструментализовале културне, етничке и религијске разлике, за геостратегијске потребе дезинтеграције и освајање овог простора. Скоро да ни један већи ратни сукоб на овом простору није почео без њихове пенетрације, у произвођењу кризе и арбитраже у тражењу путева за њихово пацификовање.

Балкан је, као геопростор са несавршеним политичким границама, на коме се секу лукови различитих цивилизација, дуго држан од стране господара моћи у позицији “ни рата ни мира”, тј. недовршеног рата и ратоборног мира (Рејмон Арон).

Време је да престане “прекрајање прошлости” и да се балкански народи окрену развоју, сарадњи и будућности. Туризам је управо она делатност која, кроз интензивну комуникацију становништва (страних туриста и домаћег), омогућује боље упознавање и разумевање међу људима, смањује етнокултурну дистанцу, јача праг толеранције и отвара путеве поверења и сарадње. Речју, афирмише вредности културе мира и проширује шансу за бољу будућност свих народа и свих људи.

Нама на Балкану, у Европи и свету, *данас је потребан дијалог и конвергенција различитих цивилизација*, а не сукоби. Хантингтонова теза о сукобу цивилизација, како је показао амерички социолог критичке орјентације Имануел Волерстин, прикрива суштину социјалних и регионалних структурних неједнакости у свету, са циљем да преусмери пажњу јавности од стварних садржаја и карактера друштвених односа, који се конституишу у нашој савремености (од односа моћи – регионалних неједнакости и противречности “севера и југа”), оптужујући културу, културне различитости за примарне изворе сукоба, што је идеолошка камуфлажа а не права истина о карактеру глобалних односа у свету.

Почео сам своје разматрање елаборацијом хипотезе да је *хомотуристичкус* претеча глобализације, а завршио бих овај рад поентирањем: да је у савремености *неопходно променити садашњи доминантни модел глобализације света* – који ја асиметричан и антагонистички, симетричним и социјал-демократским моделом (асоцијативним типом расподеле друштвене моћи), ако желимо мирну будућност човечанства. Због тога би се сложио са француским социологом и антропологом *Едгаром Мореном*, који тврди: да је човечанству данас *неопходна, пре свега, глобализација солидарности и разумевања*, а ту *култура разумевања*, као интегрални део стратегије целовитог и одрживог развоја, са еколошким и *етнокултурним туризмом*, који би нас учио богатству културне различитости, *респекту Других*, може учинити много да би свет изгледао бољи и праведнији, а људи слободни и срећни. Јер како је својевремено писао највећи српски песник у другој половини XX века – Бранко Миљковић: “*Кроз туђе срце води прави пут. Ко другачије путује налази на таму*”. А управо је *туризам* један од тих изазовних и модерних путева и облика мултикултурне комуникације и социјалне интеграције, који *прекорачује границе и гради мостове разумевања и поверења* међу народима и људима. Зато, туризам за нас социологе, није само један од облика привредне активности, већ и нов облик мултикултурне комуникације, социјализације и интеграције друштвених група у савременом глобалном светском друштву.



## **КОНЦЕПТ ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА У САВРЕМЕНОЈ ЕКОНОМСКОЈ ТЕОРИЈИ: МЕХАНИСТИЧКИ И ЕВОЛУЦИОНИСТИЧКИ ПРИСТУП**

### **Сажетак**

Неокласично резонување о привредном развоју, ослоњено на моделе привредног раста, поседује моћан експанзивни потенцијал. Међутим, присутна су и нека ограничења, која произилазе из преобладајуће механичког посматрања развојних феномена у оквиру овог приступа. У раду се презентирају битни елементи оних теоретских промишљања привредног развоја која овај процес анализирају кроз деловање различитих еволутивних механизма. Допринос еволутивног концепта може бити значајан, у смислу обогаћивања традиционалне развојне теорије и формулисања нове, реалистичније парадигме привредног развоја.

*Кључне речи: привредни раст, привредни развој, еволуција, институције, предузетништво.*

## **CONCEPT OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN CONTEMPORARY ECONOMIC THEORY: MECHANISTIC AND EVOLUTIONARY VIEWPOINT**

### **Abstract**

Neoclassical comprehension of economic development, based on the models of economic growth, represents powerful theoretical framework. However,

mechanistic views that dominate this approach are the source of some theoretical constraints. In the paper major elements are scratched of those theories, that analyze economic development as the interplay of different evolutionary mechanisms. Evolutionary concepts of economic development can have significant contribution to traditional development economics. Furthermore, evolutionary approach must be incorporated into the modern paradigm of economic development.

**Key words:** *economic growth, economic development, evolution, institutions, entrepreneurship.*

## УВОД

Проблематика привредног развоја данас је засигурно једно од најпропулзивнијих подручја економских истраживања, које својом актуелношћу заокупља пажњу економске мисли, како у високо развијеним тржишним привредама, тако и оним економијама које се традиционално означавају као земље у развоју. То је и разумљиво, с обзиром да економски развој генерише и у крајњој инстанци детерминише и укупан друштвени прогрес. Истраживање есенцијалних атрибута привредног раста и развоја важан је предуслов формулисања политике дугорочног подржавања ових процеса. Неоспорну доминацију у развојној теорији заслужено држи неокласично економија, чији примат произилази из њене супериорности у анализи главне манифестације развојног процеса - привредног раста. Ригорозни математички модели неокласике детаљно и логички конзистентно објашњавају механику раста националне производње кроз време. Међутим, њихов се аналитички домет углавном исцрпљује истраживањем квантитивних механизма раста привреде. За објашњавање целокупног процеса развоја, подједнако су важни и културни, социјални и психолошки механизми, чија динамика има еволутивни карактер. Наведене димензије привредног раста углавном су ван обухвата и интересовања неокласичне економије. Стога се у раду приказују неки теоријски правци у чијим оквирима се еволутивни процеси који прожимају привредни раст и развој третирају као релевантни и врши покушај њихове концептуализације. У том смислу биће презентирана одговарајућа схватања нове институционалне економије, схватања институционалистичке школе у Вебленовој традицији, као и одређене Шумпетерове рефлексије о наведеној проблематици.

### Скица традиционалне теорије привредног раста – механистички приступ неокласичне економије

Иако су многи велики економисти, попут Смита, Рикарда, Малтуса, Мила, Маршала разматрали одређене елементе онога што чини савремену теорију привредног развоја, сматра се да је тек са изласком Шумпетеровог дела "Теорија привредног развоја" из 1911. године ова проблематика постала важан предмет интересовања економске теорије. Међутим, тек половином 20. века јавља се снажније интересовање за развојне феномене, и то углавном кроз теорију привредног раста, која у том периоду постаје доминантно усмерење истраживања економске динамике. Њене теоријске основе базирају на неокласичној традицији и њеном аналитичком инструментаријуму. До тог периода, појавио се и први математички модел привредног

раста, Харода и Домара, у коме је учињен покушај да се интегришу кејнзијанска анализа и теорија привредног раста, уз коришћење производних функција са ниским степеном супституције између фактора производње. Циљ је био доказивање да је капиталистичком систему својствена нестабилност, што је био закључак са који је у високом степену прихваћан у доба велике депресије (Barro, Sala -I-Martin, 1995).

Даљи развој теорије привредног раста текао је кроз континуирано формулисање и разраду различитих модела којима су се покушавале да квантификују најважније релације процеса раста и варијабли које га карактеришу. Неокласична методологија, која се у неизмењој форми користи и данас, ослањала се на концепте агрегатног капитала, агрегатне производне функције, функције корисности репрезентативног потрошача. Један од кључних догађаја за развој неокласичне теорије привредног раста било је формулисање Солоу-Своновог модела привредног раста, који је полазио од неокласичног типа производне функције, постојања одређеног степена еластичности између инпута, претпоставке о константним приносима, опадајућим приносима на на улагања сваког појединачног фактора производње и од егзогено дате стопе штедње (Solow, 1956, према: Barro, Sala -I-Martin, 1995). Важан закључак овог модела је тзв. "условна конвергенција" привреда на различитом нивоу развоја. Према тој хипотези, што се нека привреда налази на нижем почетном нивоу GDP-a per capita, бржи ће бити њен привредни раст. Ова конвергенција ка развијеним земаљама је условна, јер равнотежни нивои капиталне опремљености и производње по раднику зависе од стопе штедње, стопе раста становништва и иницијалне позиције производне функције, које варијају од земље до земље. Према овако интерпретираној неокласичној механици привредног раста, све земље у развоју требало би временом да сустигну величину GDP-a per capita развијених земаља. Временски тест показује међутим да је ова хипотеза сувише оптимистична, јер привредни јаз између богатих и сиромашних земаља не само да се није смањио, већ се континуирано повећава.

Важна карактеристика модела јесте немогућност да варијаблу која детерминише дугорочни привредни раст, технички прогрес инкорпорирају унутар својих релација. Немогућност укључивања техничког прогреса у неокласичне моделе образлагала се чињеницом да се он као процес састоји од креације нових идеја, које представљају врсту јавног добра, које се не уклапа у стандардне компетитивне претпоставке. Уследили су бројни покушаји инкорпорирања техничког прогреса у модел. Истраживања привредног раста поново су интензивирани средином 80-их година 20. века, са главном мотивацијом да се дугорочни привредни раст детерминише ендогено у моделу, а не кроз егзогено дату стопу техничког прогреса. У ту сврху формулисани су модели ендогеног раста, чему су значајан допринос дали Ромер, Ребело и Лукас (Barro, Sala -I-Martin, 1995). У њима се дозвољава могућност бесконачног раста јер приноси на улагања у једну широку класу капиталних добара, укључујући и људски капитал не морају нужно да опадају са растом економије. Преливање знања у привреди и екстерне користи од употребе људског капитала делују компензаторно на тенденцију опадања стопа приноса услед акумулације капитала. Најважнији елементи савремене теорије привредног раста огледају се у конкурентном моделирању конкурентног понашања и динамичне равнотеже, наглашавању улогу опадајућих приноса и њихове релације са акумулацијом капитала, испитивању узајамног дејства раста per capita дохотка и раста становништва, истраживању ефеката техничког прогреса у форми повећане специјализације рада и проналаска нових добара и метода производње као и у истицању улогу монополске моћи у мотивисању технолошког напретка (Barro, Sala -I-Martin, 1995, стр. 11).

Остаје утисак да неокласична теорија привредног раста има ‘кристално јасну елеганцију, дивљења вредну једноставност, савршену прецизност (HeRick, Kindlberger, 1983, стр.22), али она је ипак пренаглашено усредсређена само на квантитативне релације између аутпута и утрошака, односно на алокативну ефикасност, што јесте централни, али не и једини аспект процеса развоја једне привреде. Као реакција на неокласични механизам у проучавању привредног раста, изникли су алтернативни приступи, као што су теорије структурне неравнотеже, теорије етапа привредног развоја теорије депеденције. Наведене теорије акцентуирају поједине аспекте развојног процеса који су недовољно изражени у неокласичним моделима, као што су недовољна пропулзивност појединих привредних сектора као извор неравнотежа; значај одређених сектора за генерисање појединих етапа привредног развоја; утицај страних директних инвестиција, неједнаке размене на успостављање зависности земаља у развоју од развијених земаља.

### **Еволутивни концепт привредног развоја у оквиру старе институционалне економије**

Чињеница да су неокласични модели привредног раста попримали техницистички карактер, и у извесној мери изгубили кореспонденцију са емпиријом, довела је до реконсидерације основних постулата теорије привредног развоја средином 60-их година 20. века. Јавила се тзв. ‘развојна економија’, технички много мање софистицирана али емпиријски утемељена. Оваквом заокрету у тумачењу развојне феноменологије у многome су допринеле и концепције Гунара Мирдала, које су значајно инспирисане Вебленовим идејама о институционалној еволуцији. Мирдал је у својим истраживањима привредног развоја Јужне Азије констатовао да постоји толико много фактора привредног развоја да је практично немогуће конструисати математички модел који би их обухватио у њиховом тоталитету и дао препоруке за његово стимулисање (Myrdal, 1970, стр. 29). Уважавајући Вебленово инсистирање на институцијама као основном елементу привредне динамике, Мирдал схвата економске системе као институционалне комплексе који пролазе кроз процес непрекидног развоја. Услед чињенице да је систем у перманентном кретању, коефицијенти корелације између различитих варијабли не могу бити прецизно квантифицирани (Myrdal, 1978, стр. 774). Због тога он напушта изградњу математичких модела и окреће се институционалном приступу, који у центру својих истраживања треба да има недовољан развој као резултат институционалних проблема. Начин живота, ставови становништва и институције Индије и других земаља Јужне Азије анализирају се заједно са класичним економским факторима као што су штедња, инвестиције, производња, запосленост и агрегатни аутпут. Користе се дакле традиционални економски концепти, али се они допуњују анализом еволуције институционалних фактора.

Економски процес по Мирдалу има две главне карактеристике: то је еволуирајући институционални комплекс али је и део много ширег културног процеса са којим се прожима. Економска динамика стога може бити проучавана само у контексту свог укупног демографског, социјалног, идеолошког и политичког окружења. Економска анализа не може бити редукована на свега неколико варијабли које могу бити квантификоване, већ се треба да узму у обзир сви фактори који

унапређују знање економске стварности. Кључни концепти које Мирдал користи у анализи проблема неразвијених земаља су кумулативна узрочност, распрострајајући и турбулентни ефекти.

Кумулативна узрочност означава самопојачавајуће механизме путем којих се одржава неједнак развој између региона, држава, економских и социјалних феномена. Сам концепт представља директан изазов теорији равнотеже, по којој се иницијалне дивергенције између економских феномена елиминишу ултимативним дејством тржишних снага. Штавише, према Мирдалу слободно деловање тржишта тежи ка стварању неједнакости. Трговина, као механизам који супституише мобилност фактора производње између региона и земаља, такође делује у правцу одржавања нестабилности. Она користи јачима на рачун слабијих, који су најчешће присиљени да се специјализују у делатностима са опадајућим приносима чиме се покреће ланац кумулативне узрочности (Thirlwall, 1994, стр. 63). Опадајући приноси доприносе паду продуктивности по запосленом и паду националног дохотка, што са своје стране редукује акумулацију капитала и могућности за технички прогрес чинећи неки регион или земљу недовољно способним за технолошки интензивне делатности са растућим приносима. При томе, слично Веблену, Мирдал је истицао нетелеолошки карактер процес привредног развоја, због могућности цикличног кретања и промена путања раста. Узрок томе су одређени институционално - условљени механизми отелотворени у међусобном смењивању распрострајајућих и турбулентних ефеката.

Распрострајајући ефекти од центра експанзије ка другим регионима рефлектују се кроз повећану тражњу за њиховим производима, кроз разне логистичке импULSE, кроз везе у потрошњи, кроз настанак нових, секундарних центара развоја. Такође, њихова манифестација су и опадање трошкова услед индустријског раста, али и утицај индустријализације на настанак новог рационалистичког и предузетничког духа, унапређивање дисциплине, мобилности и ефикасности (Myrdal, 1963, 1196). Ефекти турбуленције означавају све негативне промене које експанзија центра има на друге регионе, кроз миграцију, одлив капитала, неповољне трговинске токове. То као последицу има значајне дистрибутивне неједнакости, које изазивају револт неприликованих група и повратни утицај не економiju датих региона. Мирдалов је закључак да су погрешна уверења протагониста неолибералног концепта да ће слободна игра природних снага тржишта допринети општем уравнотежавању. Сходно његовом тумачењу, наведени процес углавном стимулише турбулентне ефекте и заострава неједнакости између земаља и унутар земаља у развоју. У том смислу је и његово залагање за активну државну политику којом би се стимулисали распрострајајући ефекти, а неутралисали турбулентни ефекти. То укључује трговинске рестрикције, контролу одлива капитала и емиграције људи, политику ка смањивању јаза у дохоцима, редуковање сиромаштва, унапређење школства (Myrdal, 1963, стр. 81-82). Потребна је и асистенција развијених земаља, које би кроз разне привилеговане механизме у спољној трговини потпомогле наведене мере мање развијених земаља.

Једна од савремених разрада Мирдалових концепција садржана је у анализи економије Јужне Африке. Примена неолибералног концепта имала је за резултат смањивање буџетског дефицита, чврсту монетарну и фискалну политику, смањивање инфлације и др. Међутим изостали су ефекти на производњу, иако су присутни солидна инфраструктура и богати природни ресурси. Концепција кумулативне узрочности, примењена у овим условима изостанак развоја објашњава развлашћивањем државе у економској сфери, значајним смањењем државне потрошње чија је последица

и велики притисак на смањени број радних места, услед чега нараста корупција и појачава се присуство насиља. С друге стране присутан је одлив капитала, услед манипулативног понашања спекулативног капитала у условима високих каматних стопа у нестабилној земљи, као и одлив кадрова услед незадовољства егзистенцијалним условима. Нестабилност, лоши услови образовања, сиромаштво, делују на кумулативан начин у спречавању привредног развоја (Ho, Schneider, 2002, стр. 511). Слично Мирдалу, неолиберална политика сматра се основним узроком преовладавања турбулентних ефеката и одсуства привредног развоја.

## Нова институционална економија и привредни развој

Схватања новог институционализма о привредном развоју најпотпуније су разрађена у концепцијама Норта, према којем овај феномен представља резултанту интеракције демографских, технолошких и институционалних механизма. Демографија описује квантитет и квалитет људског капитала, технологија ниво практичних знања с којима друштво располаже а институције одређују мотивациони систем у друштву. Успех одређене економије кроз време не мери се њеном алокативном ефикасношћу, већ адаптивном ефикасношћу. Ова врста динамичне ефикасности изражава дугорочну могућност привреде да економике трансакцијом трошковима, који представљају трошкове мерења економски релевантних карактеристика предмета размене, као и трошкове примене уговора. Кључну улогу у детерминисању ове способности друштва имају друштвене институције, које представљају “ограничења, формирана од стране људи, која структурирају политичке, економске и социјалне интеракције” (North, 1994, стр. 366.). Оне могу бити формалне, садржане у легалној инфраструктури (устав, закони и др.) као и неформалне норме прећутног карактера али веома моћне у структурирању друштвених релација (традиција, обичаји, друштвена етика и др.). Институције детерминишу систем својинских права, који има кардиналну улогу у привредном развоју. Једино систем потпуно спецификованих права до те мере редукује неизвесност у трансакцијама, да омогућава услове за стабилан привредни раст.

Институције обликују економско понашање појединаца и њихову мотивисаност за економске трансакције на тај начин што им пружају супститут знања о важним елементима његовог економског окружења, омогућавајући на тај начин да велики део економских одлука буде рутинског карактера. Механизам путем кога се наведени утицај институција остварује јесу ментални модели појединаца, дефинисани као когнитивни системи појединаца који служе интерпретацији система (Denzau, North, 1994, стр. 4). Ментални модели формирају се у току непрекидног процеса учења. Појединци који живе у заједничком културном амбијенту имаће конвергентне менталне моделе, јер се унутар једне културе међугенерациски преносе знања, али и вредности и норме. При томе постоји чврста корелација између еволуције менталних модела појединаца и динамике институција које их детерминишу.

Институционална структура једног друштва резултат је дуготрајног процеса акумулације знања у друштву, које се означава као колективно учење (North, 1994, стр. 364). Постојеће институције су носиоци оних знања која су прошла кроз процес временске селекције у току развоја друштва, а оваплоћена су у разним тековинама, као што су језик, технологија и норме понашања у одређеној културној заједници. Другим речима институције су механизми временске трансмисије знања и веровања акумулираних у друштву. Нека од тих знања и уверења

сублимисана су у оквиру формалних правила понашања, док су многа друга у већој или мањој мери имплицитна, али снажна у усмеравању понашања појединаца, садржана у неформалним институцијама. Динамика институција која происходи из колективног учења, по својој природи је еволутиван и инкременталан процес, прожет културолошком инерцијом и условљен историјским околностима. Спора промена институционално етаблираних нормативних образаца условљава спору трансформацију менталних модела појединаца што се ефектуира на мотивациону структуру привреде и њену дугорочну ефикасност.

Еволуција институција не мора нужно да води ка најефикаснијем обрасцу привреде. Штавише, једино је у малом броју земаља постојећа институционална матрица еволуирала у правцу стварања окружења стимулативног за функционисање тржишта, кроз обликовање ефикасног система примене својинских права. У многим привредама, институционална еволуција није продуковала норме компатибилне са ефикасном тржишном привредом. Другим речима, многе привреде су “заглибљене са својим институционалним матрицама у оквиру којих не могу да се реше нови друштвени проблеми са већим степеном комплексности” (364.). Постојеће институције битно усмеравају даље токове институционалне еволуције, задржавајући на тај начин привреду на адаптивно неефикасној трајекторији привредног развоја, што је феномен познат и као “зависност од трајекторије” (патх депенденцу). У развијеним тржишним привредама институционална еволуција продуковала је услове за стабилан привредни раст. У многим другим земљама, токови институционалне еволуције показали су се као баријера постизању адаптивне ефикасности привреде. Као доказ напред реченог, по Норту, могу послужити примери многих земаља Латинске Америке и мање успешних земаља у транзицији.

Узроци успореног кретања ових земаља ка функционирајућој тржишној привреди налазе се у оном делу институционалног наслеђа које репрезентују неформалне институције. Док се формална институционална структура, која је резултат еволуције других друштава може да увезе као готова у ова друштва, неформалне норме као невидљиви оквири деловања појединаца остају да функционишу и након промене формалног институционалног оквира. С обзиром да су производ дуготрајног процеса акумулације знања у друштву, прожетог културолошким утицајима који могу бити и дестимулативни за тржишту привреду, постојеће неформалне институције не морају да пружају гостољубиву основу за имплементацију нових формалних норми. Могућа је и њихова конфликтна интеракција са новим формалним правилима, што путању ка ефикасној тржишној привреди чини још неизвеснијо. Још један разлог оваких институционалних токова може бити и понашање организација у овим привредама, које дугују своје пословање постојећој институционалној матрици, па стога постоји текући интерес да се обезбеди институционални континуитет. Неформалне норме обликују и когнитивне процесе појединаца одговорних за институционалне иновације, који су такође предмет еволутивне промене, што такође доприноси укупној инерцији, делимично и својим рефлектовањем на неефикасност политичког тржишта.

Норт је, вршећи компаративну анализу, утврдио да су се различити успеси у креирању институција тржишне привреде Енглеске и Шпаније пресликали и на привредне структуре њихових некадашњих колонија. Новонасељено становништво у Северној Америци донело је са собом јаку традицију заштите својинских права на факторским и робним тржиштима, као и тежњу ка јакој локалној политичкој контроли, успостављањем јаким представничких тела, у циљу осамостаљивања од енглеске

централне власти. Што се тиче шпанских и португалских колонија, данас земаља Латинске Америке, колонизација је извршена у време јачања централне власти у метрополама. Колонијама је наметнута централизована бирократска структура, која је до детаља регулисала економску сферу друштва. Стицање независности ових држава довело је до стварања правних и политичких система сличним оном у САД али они нису имали ефеката на стварање услова за стабилан привредни развој (North, 1991, стр. 110). Дакле, утицај метропола створио је институционалне оквире са суштински различитом способношћу за одржавање дугорочног привредног раста.

## Шумпетерово еволуционистичко схватање привредног развоја

Шумпетерова теорија привредног развоја представља инспирацију многих савремених промишљања економске динамике. Такав свој утицај ова теорија дугује много реалистичнијем конципирању појединих механизма економске динамике, у односу на неокласику. Њене темељне одреднице су концепције предузетника и иновација. У овом теоријском оквиру, предузетници фигуришу као посебна класа економских актера, себичних, продорних и смелих који својим профитно оријентисаним активностима перманентно нарушавају привредну равнотежу, представљајући, на тај начин, моторну снагу привредног развоја. Иновације су основни механизам трансмисије деловања предузетника на економску динамику. Процес њихове имплементације, дифузије и сукцесије обликује циклично кретање капиталистичке привреде.

У Шумпетеровој економској теорији присутна је привидна амбиваленција у односу на алтернативну примену формалних метода анализе, иманентних неокласици и историјско институционалне перспективе. Обе методолошке процедуре међутим чине интегрални приступ, јер се свака односи на посебан домен економског истраживања. Формализована математичка процедура конституише чисту теорију, која описује статичке феномене, као што је робна размена, док је комбиновање теоријског и историјског метода неопходно за анализу економске динамике, којој између осталих припада и технолошка промена (Ebner, 2000, стр. 365.). Наведена методолошка дуалност рефлектује два веома јака утицаја на Шумпетерово стваралаштво, Валрасове еквилибристике и приступа млађе историјске школе, пре свега Шмолера, као њеног неоспорног лидера. Шмолер је разликовао механичко-материјалистичке и идеалистичке приступе привредном развоју, с тим што је његова концепција одражавала не-механистичку позицију у оквиру које се друштвено економски развој интерпретира у контексту његове интеракције са културним развојем, кога карактеришу етички утемељене институције, и еволутивни аспект, са такозваним водећим личностима као енергетским изворима економске и културне промене (359). Циклично кретање привреде, као одраз тренутних моралних снага нација, основна је манифестација привредне динамике.

Концептуално присуство Шмолеровог програма осећа се у Шумпетеровој анализи привредног развоја. Кроз комбиновану примену теоријске, статистичке и историјске анализе Шумпетер врши истраживање еволутивних процеса у капиталистичкој привреди. У том смислу, он се залаже за мултифакторски приступ економском расту и развоју, потенцирајући значај холистичког приступа. С обзиром да привредни раст није независан процес, већ је скопчан са бројним екстерним и интерним факторима, ниједна једнофакторска анализа није задовољавајућа. Међутим, “ако покушамо да применимо математику, одмах ћемо се суочити са



тешкоћом, да неки од најважнијих од ових, међусобно зависних фактора не могу да буду квантификовани” (Schumpeter, 1947, стр. 4, према: Ebner, 2000, стр. 367). Због тога се као важна дисциплина у проучавању привредног развоја уводи економска социологија. Она представља атипичну и стилизовану привредну историју, јер њен предмет превазилази уобичајено интересовање за начине на који се људи понашају и његове ефекте. Она поставља питање о разлозима ученог понашања економског актера (Schumpeter, 1954, стр. 21). Предмет истраживања је дакле не само економско понашање као чињеница, већ и институције које га условљају о оквиру економске организације друштва. Оваква усмереност истраживања произилази из схватања економских и технолошких промена као еволутивних феномена, чије разумевање захтева познавање институционалних чињеница али и историјских околности које детерминишу њихову динамику. Шумпетер нуди визију привредног развоја као својеврсне економске еволуције, у којој су економске акције енергетских агената одлучујућа еволутивна снага (Ebner, 2000, стр. 368). При томе економска и социо-културна еволуција међусобно су повезани процеси.

Економска еволуција одвија се кроз интеракцију следећих механизма: механизам чувања информација, кроз који се обезбеђује континуитет релативно стабилних карактеристика; механизам ендогене промене који генерише перманентне варијације; механизам селективне ретенције, који одржава већу фреквенцију појединих варијација у односу на друге. Механизам чувања информација обезбеђују пословне рутине, док су иновације кључни извор ендогених промена које одржавају еволуцију. Услед одређених ограничења људске рационалности, иновације су тешко изводљиве, па је потребна лидерска улога предузетника за њихову реализацију. При томе варијације генерисане иновацијама нису случајне, као у биолошкој еволуцији, већ вођене адаптивним стандардом, репрезентованом у очекиваном профиту. Успешне иновације бивају имитиране у привреди кроз процес кумулативног учења. Сходно адаптивном стандарду, очекиваном профиту, иновације пролазе кроз процес сврсисходне селекције, и постају део рутинског понашања, што показује да се ради о процесу културне еволуције, у коме се стечене карактеристике могу наслеђивати (Kelm, 1997, стр. 128). Различита стопа опстанка фирми, веома блиска концепту природне селекције представља други механизам селективне ретенције, у смислу да једино фирме успешне у иновирању и имитирању иновација успевају у конкурентској борби. Сходно наведеној интерпретацији, шумпетеровско схватање еволуцију поистовећује са процесом ендогене промене, чији механизми обликују економску динамику на следећи начин: иновација као вођена варијација рутина од стране предузетника, адаптација на иновације у привреди кроз наметнуту имитацију у другим фирмама и селекција фирми као резултат различитог успеха у адаптирању на иновације (128). Предузетништво обезбеђује механизам ендогене промене, учење механизам селективне ретенције кроз који се иновације шире у привреди, док се мотивација за наведене акције генерише у процесу конкуренције.

## **Контуре еволуционистичке парадигме привредног развоја**

Допринос еволуционистичког приступа разумевању развојних феномена је значајан. У прилог томе говоре и све чешћи покушаји расветљавања еволуционих механизма привредног развоја у оквиру релевантних међународних институција, као што је Светска Банка. Покрећу се питања структуре институција, административних,

законских и регулаторних улога државе, разматрају адекватне мере подстицања приватног сектора и развоја институционалног капацитета за тржишне реформе (Jameson, 2006, стр. 369).

С тим у вези, присутна је потреба инкорпорирања еволутивних концепата у постојећи теоретски оквир привредног развоја, не доводећи наравно у питање супериорност неокласичне традиције у расветљавању кључних атрибута овог процеса. Важне одреднице модерног еволутивног приступа привредном развоју могу се скицирати на следећи начин (373):

- Схватање привредног развоја не треба да буде редуccionистичко, већ мора да уважава институционалну структуру друштава као и историјски процес који прати привредни развој.
- Људска димензија привредног развоја мора да буде присутна
- Локално знање треба да постане део развојног процеса и треба да има предност у односу на неку наметнуту схему развоја. Ово из разлога што такав приступ има веће могућности да успостави жељену комбинацију институционалног развоја формалних норми и промене у менталитету, која охрабрује привредни развој
- Локални, национални и међународни институционални фактори утичу на привредни развој. Институционална еволуција на свим наведеним нивоима мора да буде усклађена да би била успешна.

## Закључак

И поред несумњиве супериорности неокласичне економије у експликацији механике привредног раста, многи атрибути развојног процеса налазе се ван њеног теоријског обухвата. То се посебно односи на технологију и невидљиве, социо-културне механизме привредног развоја, чије промене имају карактер еволуционог процеса. У раду су интерпретиране неке од теорија које покушавају да концептуализују наведене димензије развоја и њихову динамику. Теорија привредног развоја наслоњена на традицију старих институционалиста привреду посматра као еволуирајући комплекс у коме је испреплетано дејство бројних економских и нееконских фактора. Динамика мање развијених привреда објашњава се као континуелно смењивање распрострањавајућих и турбулентних ефеката, изазваних из неког економски развијенијег региона. Њихово се дејство институционално учвршћује кроз процес кумулативне узрочности, који може бити усмераван државном интервенцијом. Нова институционална економија процес привредног развоја посматра у контексту еволуције нормативног обрасца привређивања, отелотвореног у институцијама друштва. С обзиром да је институционална еволуција дуготрајан процес, подложен културолошкој инерцији, не постоје гаранције да ће њени токови продуковати услове за стабилан привредни раст. Посебно је значајна улога неформалних институција, које услед своје уграђене ригидности у појединим привредама знатно успоравају успостављање функционирајуће тржишне економије. Шумпетерова теорија привредног развоја одражава захтев за мултифакторску анализу економске динамике, која представља својеврсну синтезу економске теорије, историје и разумевања институција. Економска еволуција поима се као процес ендогено изазване промене, која кроз механизме предузетнички вођене сврсисходне селекције иновација, обликује токове привредног развоја. С обзиром

на наведене аналитичке перформансе, теорије засноване на еволутивном концепту, могу допринети бољем разумевању савремених развојних феномена и конципирању модерне парадигме привредног развоја.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Barro, Robert; Sala-I-Martin, Xavier, *Economic Growth*, New York: McGraw Hill, 1995.
2. Denzau, Arthur; North, Douglass, *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, Kyklos, Vol. 47, Fasc. 1, 1994.
3. Ebner, Alexander, Schumpeter and the 'Schmollerprogramm': Integrating Theory and History in the Analysis of Economic Development, *Journal of Evolutionary Economics*, 10, 2000.
4. Herrick, Bruce, Kindlberger, Charles, *Economic Development*, New York: McGrawHill, 1983.
5. Ho, Sai-wing; Schneider, Geoffrey, *African Drama: Myrdal and Progressive Institutional Change in South Africa*, *Journal of Economic Issues*, Vol. 36, No. 2, 2002.
6. Jameson, Kenneth, *Has Institutionalism Won the Development Debate?*, *Journal of Economic Issues*, Vol.40, No.2, 2006.
7. Kelm, Mathias, *Schumpeter's Theory of Economic Evolution: A Darwinian Interpretation*, *Journal of Evolutionary Economics*, 7, 1997.
8. Myrdal, Gunnar, *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, London: Methuen&Co., Ltd., 1963.
9. Myrdal, Gunnar, *Asian Drama*, Vol. 1, Pantheon Books, 1970.
10. Myrdal, Gunnar, *Institutional Economics*, *Journal of Economics Issues*, Vol. 13, No. 4, 1978.
11. North, Douglass, *Economic Performance Through Time*, *American Economic Review*, Vol. 84, No. 3, 1994.
12. North, Douglass, *Institutions*, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, 1991.
13. Schumpeter, Joseph, *History of Economic Analysis*, New York: Oxford University Press, 1954.
14. Schumpeter, Joseph, *Theoretical Problems of Economic Growth*, *The Journal of Economic History*, 7, 1947.
15. Solow, Robert, *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, *Quarterly Journal of Economics*, 70, 1, 1956.
16. Thirlwall, Anthony, *Cumulative Causation*, u: Arestis, Philip; Sawyer, Malcolm, eds: *The Elgar Companion to Radical Political Economy*, Aldershot: Edward Elgar, 1994.

Мр Борис Кузман

*Општина Беочин*

Др Јонел Субић

Др Драго Цвијановић

*Институт за економику пољопривреде – Београд*

## АНАЛИЗА ИСПЛАТИВОСТИ ПРОИЗВОДЊЕ ТЕСТЕНИНА НОВОГ ПОГОНА И УПРАВЉАЊЕ РИЗИЦИМА<sup>1</sup>

### Сажетак

Истраживање се односи на изналагање практичног метода (форме) помоћу којег би физичко лице које жели да крене у нови посао више прераде пшенице и финализације производње, комбинацијом елемената маркетинг микс-а, могло да оствари тржишну пенетрацију. Такође, добијање дугорочних позајмица од стране финансијских институција је практично немогуће без јасне анализе тржишта и финансијске анализе новопокренуте производње. Таквим методом јасно се могу представити бонитет идеје и валидност маркетинг плана, могућности уласка новог производа на постојећа тржишта, као и време враћања инвестиције са проценом ризика уз остваривање профита. Интеграција више економских дисциплина ради добијања одређених тржишно-финансијских показатеља о финансирању производње и процене ризика, услов је при кретању како у нову инвестицију тако и са аспекта проширења постојеће производње. Поред тога, мора се децидно презентовати методологија по којој би незапослена лица и приватни предузетници могли да се појаве у било којој финансијској институцији и да траже подршку при реализацији њихових пројеката. Овим радом се жели дати теоретски и практичан допринос како би институције на макро нивоу задужене за креирање макро економског привредног развоја увиделе компаративне предности малих предузећа, те истима пружиле преко потребну подршку.

**Кључне речи:** *инвестиције, ризици, финансијска анализа, анализа тржишта, физичко лице, тржиште*

---

<sup>1</sup> Рад је део истраживања на пројекту 149007 Министарства науке и заштите животне средине (МНЗЖС) Републике Србије под називом „Мултифункционална пољопривреда и рурални развој у функцији укључења Републике Србије у Европску унију“.

# ANALYSIS OF PASTE FOODS PRODUCTION PROFITABILITY IN A NEW SECTION AND MANAGEMENT WITH RISKS

## Abstract

The aim of this research refers to a practical method which is found out to help people who are interested in starting new business of wheat processing in a higher level, combining marketing mix elements to realize market penetration. Also, getting long-term loans from financial institutions is practically impossible without good market analysis and without financial analysis of new-started production. Using this method we could present quality of idea and marketing plan validity, possibility of introduction new products on existing markets, as well as the investment refundment term, with risks evaluation and profit realization. Integration of several economic disciplines in order to get specific financial – market indicators about production financing and risks evaluation is a condition for starting new investment and expanding the existing production. Besides, we must clearly present a methodology which would help unemployed people and private entrepreneurs to look for a support in realising their projects from any financial institution. This work should give theoretical and practical contribution to institutions responsible for creating macro economic prosperity in order to realize comparative advantages of small enterprises and give them necessary support.

**Key words:** *investments, risks, financial analysis, market analysis, jobless person, market*

## Увод

Да би се реално поставила структура инвестиције, било је неопходно спровести истраживање (анкету) реалних потреба за овом врстом производа, као и потенцијалних скривених ниша које остављају простор малом произвођачу да исте покрије. Циљ спровођења анкете је реално сагледавање тренутне потрошње тестенина, дефинисање циљане групе потрошача као и сагледавање потенцијалне тржишне пенетрације путем производа произведених на традиционалан начин. Производња хране на традиционалан начин у основи подразумева производњу тестенине по рецептури која није намењена масовној производњи, односно додавањем јаја самом замесу теста ради постизања већег квалитета и тестенине, као и боје тестенине. Такође производња на традиционалан начин подразумева производњу тестенина без адитива и вештачких боја чиме се значајно скраћује рок употребе истих, али се на овај начин значајно поспешује квалитет тестенина. Анализа тржишта рађена је на узорку од 100 анкетираних лица путем упитника по стандардним методама анкетирања и обраде прикупљених података. На основу обрађених података циљну групу углавном чине жене, односно потрошачи старосне доби од 36 до 45 година. Наравно, производи које планирамо да лансирамо на тржиште обухватају становништво у целисти. Неопходно је урадити анализу цена производног асортимана ради преиспитивања могућности њиховог евентуалног

снижења у циљу побољшања продаје. Наиме подизањем квалитета производа, унапређеном продајом и адекватном ценом (стимулативном за домаћег потрошача), производи произведени на традиционалан начин покривају тржишну нишу од 12% тржишта. Ниме, пошто се ради о ново формираном погону који објективно нема бонитетно стање за повлачење кредитних линија било је неопходно сагледати могућност финансирања развојних програма за незапослена лица START-UP програма Фонда за развој АП Војводине, односно метода (форме) помоћу којег би физичко лице које жели да крене у нови посао више прераде пшенице и финализације производње, могло да оствари неопходну финансијску подршку. Такође, добијање дугорочних позајмица од стране финансијских институција је практично немогуће без јасне анализе тржишта и финансијске анализе новопокренуте производње. Таквим методом јасно се могу представити бонитет идеје и валидност маркетинг плана, могућности уласка новог производа на постојећа тржишта, као и време враћања инвестиције уз процену ризика. Наиме, средства Фонда за развој АП Војводине се пуне из реалних извора процесом приватизације по унапред договореном износу од 5% укупног приватизационог прихода Републике Србије, те се као таква враћају у привредне токове путем кредитних линија Фонда за развој АП Војводине. Оваквим начином приватизације стекли су се услови за могућности пласмана слободног капитала, јер су процесом приватизације остварени следећи финансијски резултати: укупна остварена вредност предузећа са територије АП Војводине приватизованих методом јавног тендера, јавне аукције и предузећа чије су акције продате из портфеља Акцијског фонда износи око 16.723.339.000,00 динара, укупна остварена вредност продаје предузећа методом јавног тендера износи око 4.552.993.000,00 динара, методом јавне аукције износи око 5.081.701.000,00 динара и вредност остварена продајом акција из портфеља Акцијског фонда износи око 7.088.696.000,00 динара. Сам Фонд послује на стриктно економским принципима, односно постоје два основна начела, а то су профитабилност и револвинг. Дакле, средства Фонда нису донаторска нити су бескампатна, додељују се привреди уз минималну каматну стопу, а неки од видова сигурности које Фонд примењује да би очувао масу стеченог капитала су: валутна клаузула, хипотека на некретнину и банкарска гаранција. На основу расположивог материјала циљ је био да се сагледају потенцијалне могућности финансирања процеса производње тестенине код лица која се тренутно налазе на тржишту рада.

## Структура инвестиције у производњи тестенине

На територији АП Војводине постоје повољни услови за производњу тестенина како због сировинске базе тако и због квалитета пшенице која успева на територији АП Војводине и која се према ЕУ стандардима као и према GOST 9353-90 стандарду високо котира. Оно чему треба да тежи сваки произвођач је засигурно квалитетан производ са конкурентном ценом уз савремену опрему. Да бисмо доказали оправданост производње тестенина на тржишту АП Војводине, поставили смо хипотетички план улагања – инвестицију (*табела 1.*), која у периоду од три године уз обезбеђење повољних инвестиционих средстава и уз процену ризика од пада производње и тржишних турбуленција треба да осигура сигурно пословање новог погона.

**Табела 1.** Концепт пословне идеје (план улагања изражен у дин.)

1.	Назив план:	Производња тестенина
2.	Локација	Нови Сад
3.	Предрачунска вредност инвестиционог подухвата – пословног плана:	Укупна вредност улагања: 4.798.000,00 - у основна средства: 4.236.000,00 - у обртна средства: 562.000,00
4.	Извори финансирања:	Сопствени извори: 3.298.000,00 Туђи извори: 1.500.000,00
5.	Употреба кредита:	Набавка: - комплетна линија за производњу тестенина
6.	Почетак инвестирања:	01. 05. 2006.
7.	Завршетак инвестирања:	01. 05. 2009.
8.	Пројектована пуна производња	- обим: 6.508.000,00 - уопсленост: 3 стално запослена радника
9.	Економски век пројекта:	3 године
10.	Финансијски показатељи:	- ликвидност: да - економичност: 1,18 - акумулативност: 19 % - време поврата инвестиције: 2 године и 11 месеци
11.	Друштвена оправданост:	Подршка средњорочном плану развоја АПВ, производња здраве хране, као и запошљавање нове радне снаге
12.	Валута:	1 € = 89,00 динара

Извор: Кузман, 2006.

Приликом развијања инвестиције неопходно је обратити пажњу на следеће компоненте: технолошка стандардизација, мењање ставова потрошача и могућност тржишта, које у перспективи значајно утичу на реализацију исте.

## 1. Анализа исплативости инвестиције у производњи тестенина

Постојање сировинске базе за производњу тестенина, као и непокривеност тржишних ниша у области домаће производње тестенине високог квалитета пружају потенцијалне шансе и могућности за покретање и реализацију инвестиције у област производње тестенине. Такође тенденције покрајинских органа власти о стандардизацији производа широке потрошње отварају читав низ могућности тржишне пенетрације (офанзивне), јер би овакав погон задовољио све европске стандарде. Висока техничко-технолошка опремљеност даје високу стопу рентабилности, информациона подршка омогућује стандардизацију квалитета и рационализацију залиха, као и апсолутну контролу процеса производње.

**Табела 2.** Укупно инвестиционо улагање (цене у 000 дин.)

Редни број	Опис	Унета средства – година пре инвестирања -	Нова средства	Укупно	%
I	Основна средства	250	3.986	4.236	88
	- грађевински део	250	-	-	-
	- опрема	-	3.986	-	-
	- остало	-	-	-	-
II	Обртна средства:	-	562	562	12
III	Укупно (I + II)	250	4.548	4.798	100

Извор: Кузман, 2006.

Као што се види из (табеле 2.), укупна инвестиција износи 4.548.000,00 динара, од тога у структури инвестиције основна средства и опрема учествују са по 88%, док остатак чини обртни капитал. Основна средства се пре свега односе на грађевински објекат, док структуру опреме можемо видети из (табеле 3.).

**Табела 3.** Финансијска структура инвестиције у опрему (цене у 000 дин)

Ред. бр.	Назив опреме	комада	Цене по комаду	ПДВ	Укупно
1		2	3	4	(3+4)
1.	Екструдер – МАС 60	1	1.114.280	200.570	1.314.850
2.	Усисници – Калупи	1	128.160	23.069	151.229
3.	Сушара – Tehnoplast 200	1	854.133	153.744	1.007.877
4.	Машина за паковање – BCV 03	1	1.281.600	230.688	1.512.288
Укупно:		6	3.378.173	608.071	3.986.244

*Извор: Кузман, 2006.*

При формирању износа узели смо у обзир да је капацитет екструдера између 42 – 50 kg/h, укупна маса замеса по формули износи 1.271 g, односно у току 1 h може да се обради (табела 4.):

- 35.500 g наменског брашна
- 4.402 g јајног меланжа (односно 107 јаја)
- 5.231 g воде
- Укупно: 45,133 kg замеса у току једног процеса, односно у току 1 h

**Табела 4.** Капацитет екструдера са трошковном структуром по 1 h

Ред. бр.	Материјал	Количина	Јед. мере	Цена	Укупно
1.	Наменско брашно	35	kg	27,00	945,00
2.	Јаја	107	ком	5,60	599,20
3.	Вода	5.231	g	0,001	5,23
Укупно:					1.549,43

*Извор: Кузман, 2006.*

У току радног дана у трајању од 8 h потребне сировине износе: 280 kg наменског брашна; 856 ком јаја; 41.848 g воде. Са друге стране, у току месеца, односно за 26 радних дана, потребне сировине износе: 7.280 kg наменског брашна; 22.256 ком јаја; 1.088.048 g воде.

Наведена опрема у потпуности задовољава све стандарде који се неминовно намећу у производњи хране, а такође у потпуности задовољава и капацитетом овакав вид производње тестенина. Дефинисати изворе финансирања и исте реализовати сматра се једним од најтежих задатака код покретања привредног циклуса, био он производни или трговински. Практично образлажући пословну идеју, морамо уверити финансијере да је пројекат у његовом веку трајања економски исплатив.

**Табела 5.** Финансијска конструкција производње (цене у 000 дин.)

Ред. бр.	Опис	Унета вред. – год. пре инвестирања	Нова сред.	Укупно	%
1.	Сопствени извори	250	3.048	3.298	69
	- основна средства	250	-	-	-



	- новчана средства	-	2.486	-	-
	- обртна средства	-	562	-	-
2.	Туђи извори	-	1.500	1500	31
	- Фонд за развој АПВ	-	1.500	-	-
Укупно: (1+2):		250	4.548	4.798	100

Извор: Кузман, 2006.

Дакле, будућа производња може се финансирати са 31% средстава из Фонда за развој АПВ (табела 5.).

Директни материјални трошкови укупних учинака, планираних за дату годину економског века пројекта, јесу трошкови који настају самим покретањем производње (табела 6.).

**Табела 6.** Директни материјални трошкови производње (по јединици производа) ( у 000 дин)

Редни број	Опис	Године века пројекта		
		I-год	II-год	III-год
1.	Наменско брашно	1.966	2.359	2.359
2.	Јаја	1.246	1.496	1.496
3.	Вода	11	13	13
Укупно:		3.223	3.868	3.868

Извор: Кузман, 2006.

У току радног дана у трајању од 8 h потребна новчана средства износе 12.395,44 динара (1.549,43 дин. x 8h). Са друге стране, у току месеца потребна новчана средства износе 322.281,44 динара (12.395,44 дин. x 26 рад. дана); односно, у току прве године века пројекта потребна новчана средства за сировине износе 3.222.814,40 динара (322.281,44 динара x 10 месеци); тј. у току друге и треће године века пројекта потребна средства износе 3.867.377,28 динара (322.281,44 динара x 12 месеци).

Дакле, укупни материјални трошкови се могу представити на следећи начин (табела 7.):

**Табела 7.** План укупних материјалних трошкова и њихова структура ( цене у 000 дин)

Редни број	Опис	Године века пројекта		
		I-год	II-год	III-год
1.	Директни материјални трошкови	3.223	3.868	3.868
2.	Трошкови спољног материјала и услуга	79	99	99
3.	Трошкови електричне енергије	160	170	170
4.	Остали материјални трошкови	25	25	30
Укупно:		3.487	4.162	4.167

Извор: Кузман, 2006.

Основа инвестиције јесте пре свега поврат уложених средстава, односно амортизовање основних средстава. Амортизација представља рационалан однос

којим се унешена вредност временом отписује зарад довођења предузећа у стање да, након истека амортизационог периода, обнови амортизована средства, односно набави нова (табела 8.).

**Табела 8.** Трошкови амортизације ( цене у 000 дин )

Редни број	Опис	Набавна вредност	Стопа амортиз.	Године			Укупна вредн. на крају века
				I-год	II-год	III-год	
0	1	2	3	4	5	6	$7=[2 - (4+5+6)]$
1.	Екструдер МАС 60	1.315	12,5	164	164	164	823
2.	Усисници – калупи	151	12,5	19	19	19	94
3.	Сушара	1.008	14	141	141	141	585
4.	Машина за паковање	1.512	12,5	189	189	189	945
Укупно:		3.986	-	513	513	513	2.447

Извор: Кузман, 2006.

Трошкови зарада (табела 9.) заузимају значајно место у градацији трошкова. Планирање зарада је незахвално, пре свега због потенцијалног раста цена на мало, раста трошкова живота, инфлације, али и потенцијалног проширења производње. Међутим, без јасно дефинисане кадровске политике и реалне процене трошкова зарада, практично је немогуће планирати развој предузећа.

**Табела 9.** Трошкови зарада запослених ( цене у 000 дин )

Ред. бр.	Квалификација	Број радника	Зарада	Године века пројекта		
				I-год	II-год	III-год
0	1	2	3	$4=(2 \times 3) \times 11$	$5=(2 \times 3) \times 12$	$6=(2 \times 3) \times 12$
1.	ССС	3	15.000	495	540	540
Укупно:				495	540	540

Извор: Кузман, 2006.

Код планирања нематеријалних трошкова, а по питању предузећа која тек почињу пословање треба бити обзрив. Наиме, оваква предузећа морају водити више дефанзивну политику тржишног наступа, јер конкуренција помно прати све потезе како постојећих предузећа, тако и новоформираних.

План отплате кредита (табела 10.) је сврстан у трошкове, јер средства добијена од Фонда треба третирати као једну врсту робе – агрегата, који има своју цену и као такав мора бити враћен.

**Табела 10.** План отплате кредита (у дин)

Датум доспећа	Ануитет	Главница	Камата	Остатак дуга
1-Мај-2006	-	-	-	1.522.500,00
1-Ауг-2006	0,00	-	0,00	1.522.500,00
1-Нов-2006	0,00	-	0,00	1.522.500,00
1-Феб-2007	0,00	-	0,00	1.522.500,00
1-Мај-2007	0,00	-	0,00	1.522.500,00
1-Ауг-2007	198.889,79	183.814,55	15.07,24	1.338.685,45
1-Нов-2007	198.889,79	185.634,61	13.25,17	1.153.050,84

1-Феб-2008	198.889,79	187.472,70	11.41,09	965.578,14
1-Мај-2008	198.889,79	189.328,99	9.56,80	776.249,15
1-Ауг-2008	198.889,79	191.203,65	7.68,14	585.045,50
1-Нов-2008	198.889,79	193.096,88	5.79,91	391.948,62
1-Феб-2009	198.889,79	195.008,86	3.88,93	196.939,76
1-Мај-2009	198.889,79	196.939,76	1.95,03	0,00
Укупно:	1.591.118,30	1.522.500,00	68.61,30	-

Извор: Кузман, 2006.

Пошто смо дефинисали трошкове који проистичу из покретања производње тестенина, у наредном делу рада треба да дефинишемо приходе који се остварују производњом тестенина (*табела 11.*).

Табела 11. План укупног приход (Цене у 000 дин)

Ред. бр.	Опис	Јед. мере	Године века пројекта								
			I-год			II-год			III-год		
			год. кол.	дин. по јед. мере	укупно	год. кол.	дин. по јед. мере	укупно	год. кол.	дин. по јед. мере	укупно
0	1	2	3	4	3x4	5	6	5x6	7	8	7x8
1.	Тесто за супу	кг	21.900	105	2.300	26.280	105	2.759	26.280	105	2.759
2.	Макарони	кг	21.900	70,52	1.544	26.280	70,52	1.853	26.280	70,52	1.853
3.	Шпагети	кг	21.900	72,16	1.580	26.280	72,16	1.896	26.280	72,16	1.896
Укупно:			5.424			6.508			6.508		

Извор: Кузман, 2006.

Планирани приход исказан у претходној табели формирали смо на основу података датих у (*табела 4.*). У замесу укупне масе од 1.271.50 g садржи се:

1. Наменско брашно 1.000 g које садржи 14% влаге;
2. Јајни меланж 124 g који садржи 75,85% влаге;
3. Вода 147,35 g која садржи 100% влаге.

Након дефинисања укупних прихода који ће се остваривати производњом јасно дефинисаних врста производа, можемо приступити изради плана биланса успеха и плана обртних средстава.

Табела 12. План биланса успеха ( у 000 дин.)

Ред. бр.	Опис	Године века пројекта		
		I-год	II-год	III-год
I	Укупан приход од продаје производа	5.424	6.508	6.508
II	Укупни расходи (I+2)	4.725	5.494	5.469
1.	Укупни пословни расходи:	4.725	5.445	5.450
	- материјални трошкови	3.487	4.162	4.167
	- амортизација	513	513	513
	- бруто ЛД	495	540	540
	- нематеријални трошкови	230	230	230
2.	Укупни расходи из финансирања:	-	49	19
	- камата	-	49	19
	- провизија банке (гаранција)	-	-	-

III	Бруто добит (I-II)	699	1.014	1.039
IV	Порез (8,0%)	56	81	83
V	Нето добит (III-IV)	643	932	956

Извор: Кузман, 2006.

Ликвидност пројекта у годинама века истог (финансијски ток, табела 13.) у потпуности презентује време враћања уложених средстава. У нашем случају се ради о једноструком финансијском току док пракса познаје поред једноструког, двоструки и троструки финансијски ток. Двоструки и троструки финансијски ток се ради у случајевима великих индустрија где, рецимо, постојећу линију побољшавамо увођењем нових специјализованих машина које не одрађују основну делатност, већ постојећу унапређују – надопуњују дајући укупној производњи већу ефективност и ефикасност.

Табела 13. Финансијски ток (цене у 000 дин.)

Р.бр.	Опис	Период улаг. „Ø“	Године века трајања		
			I-год	II-год	III-год
1	2	3	4	5	6
I	Укупан приход: (1+2+3)	4.798	5.424	6.508	7.214
1.	Укупан приход од продатих производа	-	5.424	6.508	6.508
2.	Извори финансирања	4.798	-	-	-
	- сопствена средства	3.298	-	-	-
	- туђа средства	1.500	-	-	-
3.	Остатак вредности пројекта	-	-	-	3.153
	- основна средства	-	-	-	2.447
	- обртна средства	-	-	-	706
II	Укупни издаци:	4.798	4.268	5.809	5.816
4.	Инвестиције:	4.798	-	-	-
	- основна средства	4.236	-	-	-
	- обртна средства	562	-	-	-
5.	Пословни расходи (без амортизације)	-	4.212	4.932	4.937
6.	Порези из добити	-	56	81	83
7.	Обавезе према изворима финансирања	-	-	796	796
	Нето примитци (I-II)	-	1.156	699	1.398

Извор: Кузман, 2006.

## 2. План реализације пројекта

Из (дијаграма 1.) јасно се могу видети неопходне активности које се морају предузети да би се покренула производња тестенина. Наиме, овако прецизиране активности искључују фактор неизвесности, односно исти своде на минимум и пројекат покретања производње воде од почетка до пуштања погона у производњу. Пошто је дефинисано терминирање пуштања у погон производње, у позицији смо да предвидимо и време враћања инвестиције.

## Дијаграм 1. План реализације пројекта

Ред. бр.	Активност	Период												
		2005. год			2006. год.									
		X	XI	XII	I	II	III	IV	V	VI	VII			
1.	Анализа тржишта	■	■	■										
2.	Анализа детаљна добављача сировина				■									
3.	Креирање маркетинг кампања					■								
4.	Подношење захтева						■							
5.	Реализација кредита							■						
6.	Набавка и инсталација опреме								■					
7.	Набавка обртних средстава								■					
8.	Пробни рад											■		

Извор: Кузман, 2006.

Код пројекције враћања морамо имати у виду нулту („Ø“) годину код које не постоји профит из разлога јер се у њој поставља и покреће производња. Дакле, нулта година је због директне инвестиције исказала губитак и можемо констатовати да је у нултој години испољено и највеће финансијско напрезање у производњи тестенина, што се види из *табеле 14.*, док *табела 14а.* приказује време враћања инвестиције.

**Табела 14.** Време повратка инвестиције (цене у 000 дин.)

Редни број	Опис	„Ø“	Године века пројекта		
			I-год	II-год	III-год
0	1	2	3	4	5
I	Укупни приходи (без извора финансирања)	-	5.424	6.508	7.214
II	Укупни издаци: (без обавеза према изворима финансир.)	4.798	4.268	5.013	5.020
III	Нето приходи (III=I-II)	-4.798	1.156	1.495	2.194

Извор: Кузман, 2006.

**Табела 14а:** Укупна дуговања у времену враћања инвестиције

Р.бр.	Година	Годишњи нето ток	Остатак дугор. улагања
	0	1	2
1.	“Ø”-год.	0	-4.798
2.	I – год.	1.156	-3.642
3.	II – год.	1.495	-2.147
4.	III – год.	2.194	+47

Извор: Кузман, 2006.

Из (*табеле 14а.*), јасно се може видети да дуг проистекао из инвестиције у производњу тестенина има тенденцију пада, те да у својој трећој години практично одбацује први профит.

$T = \text{време поврата: } T = \frac{2,147}{2,147} \times 100 = 98\%$ , новчаног тока у трећој години економског века пројекта, односно  $T = 2$  године и 11 месеци.

## Управљање ризицима

Циљ самог истраживања и овог рада није само доказивање поврата инвестиције. Мишљења смо да је веома битна и одрживост самог пројекта, односно управљање ризицима који се морају јавити при покретању нове производње.

Дефинисањем доње тачке рентабилности доводимо предузеће у позицију могућег превентивног деловања у случају настанка одређених потешкоћа у раду и пословању. Један од најчешћих ризика новоформираних предузећа је пад продаје, односно производње. Из *табеле 15.*, можемо видети колики је степен сигурности инвестиције у производњи тестенине.

**Табела 15.** Ризик од пада обима реализације ( цене у 000 дин)

Редни број	Опис	Године века пројекта		
		I-год	II-год	III-год
(1)	Укупан приход од продатих производа	5.424	6.508	6.508
(2)	Варијабилни трошкови	3.717	4.392	4.397
(3)	Фиксни трошкови укупни	1.008	1.102	1.072
(4)	Маргинални резултат (приходи – варијабилни трошкови), (1)-(2)	1.707	2.116	2.111
(5)	Преломна тачка рентабилности $= \frac{(3)}{1 - ((2)/(1))}$	3.252	3.339	3.350
(6)	Степен сигурности $= \frac{(1)-(5)}{(1)} \times 100$ показује колико процената (%) може да поднесе обим продаје (производње) (1) у условима рентабилног пословања, а да се не оде у губитак	40%	49%	49%

Извор: Кузман, 2006.

Управљање ризиком подразумева практично спремност предузећа да одговори захтевима тржишта и конкуренције. Несумњиво већи простор за маневар имају мала предузећа, али такође крхка финансијска конструкција новоформираних предузећа поставља као императивни задатак управљање ризицима. Према томе, треба предвидети и издвојити оне ризике који најчешће погађају новоформиране привредне субјекте, а то су пре свега:

- Поремећаји на циљном тржишту (спорије прихватање).

Ризик од споријег прихватања производа наравно постоји и из тог разлога смо приказали мањи удео на тржишту од онога који смо добили анализирајући га. Такође треба нагласити да је производња прехранбених намирница специфична и да потрошаче све више занима здрава храна, а не јефтина масовна производња.

- Кашњење у пројектовању и производњи.

Уколико се на време обезбеде потребна финансијска средства, избегава се ризик кашњења у пројектовању. Сам термин покретања производње је пажљиво одређен, као и време неопходно за стављање пројекта у експлоатацију. Са друге стране, може доћи до кашњења од стране добављача. Међутим, и ту околност смо предвидели, те се иста може премостити обезбеђењем понуда од два или више добављача.

- Пад продајних цена производа.

Обзиром на релативно ниску куповну моћ потрошача, цена представља веома битан елемент куповине. Цене које смо користили у раду су цене индустријске

производње тестенина, тако да са сигурношћу можемо рећи да цене могу бити више у односу на индустријске. Међутим, и уколико дође до пада цена према презентованим подацима, постоји простор за смањење маржи, те би се на тај начин очувала ценовна стабилност.

- Брз одговор конкуренције.

Поред величине и предимензионираности постојећих гиганата, њихова производња је оптерећена великим бројем радника, застарелом технологијом, ниским квалитетом производа, превазиђеном амбалажом, а што се тиче мањих произвођача, циљ овог рада јесте хоризонтално везивање малих произвођача ради вертикалног наступа на тржишту, како домаћем тако и страном.

- Обим производње већи од очекиваног.

Уколико се повећа обим производње, капацитет и технолошка опремљеност новог погона дозвољавају упослење више радне снаге која би обављала посао у две или три смене.

- Обим производње мањи од очекиваног.

Имајући у виду резултате истраживања и умерен приступ у одређивању тржишног учешћа, стојимо на становишту да се обим продаје неће умањити у односу на предвиђени.

У прилог тези, односно економској оправданости инвестиције у производњу тестенине на подручју АПВ иду и прорачуни путем статичких показатеља оправданости инвестиције.

### ***Економски показатељи инвестиције (статичка оцена)***

– Акумулативност:

$$A_1 = \frac{\text{Просечна добит}}{\text{Пред. вред. инвестиције}} \geq i$$

$$\text{односно } A_1 = \frac{844}{4.798} \times 100 = 18\% > 15\%$$

$$A_2 = \frac{\text{Добит у год. пуног капацитета}}{\text{Пред. вред. инвестиције}} \geq i$$

$$\text{односно } A_2 = \frac{932}{4.798} \times 100 = 19\% > 15\%$$

Ако је  $A > i$ ;

$i$  = претпостављена пондерисана цена капитала,  $i = 15$  што значи да је приликом експлоатације пројекта покривена цена извора финансирања и преко тога остварена „зарада“ – ( $A-i$ ).

– Економичност:

$$\text{односно: } E_1 = \frac{\text{Просеч. приходи}}{\text{Просеч. расходи}} \geq 1$$

$$\text{односно: } E_1 = \frac{6.147}{5.229} = 1,18 > 1$$

$$\text{односно: } E_1 = \frac{\text{Приходи у год. пуног капацитета}}{\text{Расходи у год. пуног капацитета}} \geq 1$$

$$\text{односно: } E_2 = \frac{6.508}{5.494} = 1,18 > 1$$

Резултати добијени статичким прорачунима јасно указују да је инвестиција у производњу тестенина исплатива и профитабилна.

## Закључак

Анализа тржишних потенцијала у основи представља императив свих врста привредних делатности. Компаније које немају развијене инструменте пословног планирања и пре свега анализе тржишта, како репроматеријала (сировине), тако и анализе тржишта готових производа и проценама ризика будућих инвестиција, неминовно временом западају у кризе набавке и кризе дистрибуције. Овим радом смо презентовали једну врсту плана и развојног пројекта предузећа у оснивању, ослањајући се у потпуности на постојеће економске постулате и можемо слободно рећи аксиоме у развоју предузетништва, а они су:

- поставка идеје;
- анализа финансијског тока;
- анализа тржишта сировине;
- анализа потрошње;
- анализа технолошких својстава сировине и готових производа;
- стратешки план инвестиције;
- терминирање процеса производње;
- провера инвестиционих ризика путем егзактних економских показатеља;

Наиме, циљ је био да дамо одговор на три основна питања значајна за успех предузећа – где смо сада, куда предузеће жели да иде и како предузеће да стигне до жељене позиције. Такође треба нагласити да су анализе тржишта и пословно планирање динамични процеси који се морају континуирано вредновати и контролисати. Значај периодичног преиспитивања базних анализа, формулисаних циљева и плана развоја огледа се у веома нестабилним условима пословања код нас. Наиме, мала предузећа морају да воде сензорничку политику пословања и на тај начин да смање фактор ризика од непредвиђених ситуација. Индикативно је постојање нестабилних тржишних услова, висок степен неликвидности предузећа, ненаплаћена потраживања, високе каматне стопе и читав низ потешкоћа које оптерећују рад како постојеће привреде, а тим више рад новоформираних предузећа. Пословно планирање у спрези са реалним тржишним анализама и сензорничким приступом у знатној мери може да смањи степен ризика пословања на турбулентном тржишту какво је наше. Предузећа морају континуирано да прате и анализирају оне економске утицаје који су релевантни за њихово пословање доводећи се у жељену позицију да промене на тржишту претворе (позитивне унапреде, негативне предвиде и спрече) у своје снаге заузимањем боље позиције на истом.



1. Адигес, И. (2004): *Управљање животним циклусима предузећа*, Адигес, Нови Сад.
2. Божидаревић, Десанка, Влаховић, Б. (1992): *Тенденције промена испоруке пшенице са подручја Војводине*, *Агроекономика*, број 21. Нови Сад.
3. Божидаревић и сар. (2001): *Маркетинг истраживање*, Савремена администрација А.Д, Београд.
4. Божидаревић, Д. (2002): *Маркетинг пољопривредно прехрамбених производа*, Пољопривредни факултет, Нови Сад.
5. Чобановић, Катарина. (2003): *Примери за вежбање из статистике*, Пољопривредни факултет, Нови Сад.
6. Денчић, С., Кобиљски, Б. (2002): *»Могућности и потенцијали дурум пшеница у Југославији«*, Научни институт за ратарство и повртарство, Нови Сад.
7. Draker, P. (2003): *Мој поглед на менаџмент*, Адигес, Нови Сад.
8. Ђоровић, М. (1992): *Модели и пројекција тражње и потрошње жита, брашна и производа од брашна у Србији*, *Економика пољопривреде*, број 5-6, Београд.
9. Група autora (1987): *Заједничка методологија за оцењивање друштвене и економске оправданости инвестиција и ефикасности инвестирања у СФРЈ*, Сл. Лист СФРЈ бр. 50/87
10. Juran, M., Gryna, F. (1999): *Planiranje i analiza kvaliteta*, Mate D. O. O, Zagreb.
11. Kaluđerski, G, Filipović, N. (1998): *Методе испитивања квалитета жита, брашна и готових производа*, Завод за технологију жита и брашна, Технолошки факултет, Нови Сад.
12. Kotler, F. (2003): *Како креирати, овладати и доминирати тржиштем*, Адигес, Нови Сад.
13. Кузман, Б. (2006): *Методологије за пословно и стратешко планирање*, Општинска управа Беочин, Беочин.
14. Лончар, Ж. (1997): *Како водити пројекат маркетинских активности*, Марк-план, Панчево.
15. *Пољопривредников пољопривредни календар*, (2006), Дневник холдинг а.д, Нови Сад.
16. Републички завод за статистику, (2005): *»Друштвени производ и народни доходак«*, Београд.
17. Влаховић, Б. (1999): *»Потрошња пољопривредно прехрамбених производа у свету и СРЈ«*, Штампарија «Будућност», Нови Сад.
18. Subić, J. (2003): *Determinarea eficienței economice a investițiilor în agricultură (Banatul de Sud – R.F. Yugoslavia)*. Teza de doctorat, Academia de Studii Economice, București.
19. Web site:
20. [www.statserb.sr.gov.yu](http://www.statserb.sr.gov.yu)
21. [www.pks.co.yu](http://www.pks.co.yu).
22. [www.prsp.sr.gov.yu](http://www.prsp.sr.gov.yu)
23. [www.siepa.sr.gov.yu](http://www.siepa.sr.gov.yu)

## VALORIZACIJA MORFOMETRIJSKIH OBELEŽJA I SPECIFIČNOSTI IZRADE PROJEKT PLANA ZA POLJOPRIVREDU GORNJEG POLIMLJA

### Sažetak

U radu se razmatra valorizacija morfometrijskih obeležja za poljoprivredu Gornjeg Polimlja. Morfometrijska obeležja na poljoprivredu utiču neposredno – karakterom samih svojih obeležja (nagib), ili posredno-modifikujući obeležja i svojstva drugih elemenata prirodne sredine (hipsometrijska struktura i ekspozicija). Ceo ovaj postupak svodne ocene morfometrijskih uslova dali smo u Tabeli 1. i na Karti 1. Predstavljani su tereni prema kategoriji opšte pogodnosti za razvoj poljoprivredne proizvodnje (veoma povoljni, veoma pogodni, umereno pogodni, neznatno pogodni i nepogodni). Sam postupak izrade projekta u poljoprivrednim preduzećima proističe iz specifičnosti poljoprivrede kao delatnosti (delovanje prirodnih činilaca na proces proizvodnje, biološki karakter proizvodnje, reprodukcija u poljoprivredi).

**Ključne reči:** Gornje Polimlje, poljoprivreda, valorizacija, nagib, hipsometrija, ekspozicija, projekat, poljoprivredno preduzeće.

### Abstract

Morphometric attribute in agriculture influence directly – character own attribute (scarp), or indirectly to make change attribute and feature another elements nature centre (high structure i exposure). A proceeding conclusion appraisal morphometrics conditions illustrated is in Tab.1. At Chart 1. Present are terrains according category commonly accommodation for process winters agriculture (extremely appropriate, very appropriate, medium i less appropriate). The mere procedure of project development in agricultural en-

terprises originates from the specific properties of agriculture (influence of natural resources on the process of production, biological properties of production, reproduction in agriculture).

**Key words:** *Gornje Polimlje, agriculture, valorization, scarp, high, exposure, project, agricultural enterprise.*

## Uvod

Naslovom je jasno preciziran cilj ovog rada i on ne pretenduje, niti mu prostor omogućuje analizu tipoloških odlika poljoprivrede, što je posebna i opsežnija tema, koja se mora analizirati u interakciji svih odlika poljoprivrede: socijalno-vlasničkih, organizaciono-tehničkih i proizvodnih. U kojoj će meri poljoprivreda poslužiti kao osnova za brži razvoj ukupne privrede ne zavisi samo od društveno-političkih, socijalnih i drugih faktora, već više od prirodnih činilaca, a naročito morfometrijskih uslova. Zavisno od toga postavlja se pitanje izmene i položaja poljoprivrede kao pratioca privrednog razvoja. Jer ne samo što poljoprivreda omogućava privredni razvoj preko svojih funkcija koje ima u tom razvoju, već isto tako njen preobražaj u moderne oblike privređivanja predstavlja sam razvoj. Među brojnim promenama koje u tom pravcu treba izvršiti, izrada projekt plana za poljoprivredna preduzeća Gornjeg Polimlja čini nam se kao prioritetan i neophodan uslov da bi svi sledeći napori dali pun efekat.

### 1. Analiza morfometrijskih obeležja

Analiza morfometrijskih svojstava izvršena je korišćenjem topografske karte 1:100.000 (Vojnogeografski institut). Izbor osnovne razmere i razmere prezentacije dobijenih rezultata, podrazumevao je određen stepen kartografske generalizacije. Osnovni visinski oblici dati su radi lakšeg utvrđivanja morfometrijskih pogodnosti reljefa, prvenstveno uticaja morfometrijskih obeležja na poljoprivredu.

Visinska razlika između najviše (Maja Made 2.372 m) i najniže (dno Beranske kotline 645 m) iznosi 1.727 m. Izdvojili smo približno devet visinskih pojaseva sa ekvidistancom od 200 m. Visinske pojaseve grupisali u tri hipsometrijske zone:

- Niža hipsometrijska zona (do 1.100 m) – obuhvata: Beransku, Andrijevičku, Polimsku, Plavsko – Gusinjsku kotlinu i brdovito – planinske predele do 1.100 m n.v., što okvirno možemo uzeti kao gornju granicu racionalne poljoprivredne proizvodnje (Rajović, D.G., str.37).

- Srednja hipsometrijska zona (od 1.100 – 1.700 m) – obuhvata planinske predele: Kruščicu (1.192 m n.v.), Maleš (1.212 m n.v.), Sovale (1.320 m n.v.), Balj (1.379 m n.v.), Turjak (1.461 m n. v.), Šestaverac (1.472 m n.v.), Trešnjevnik (1.573 m n. v.), Međušten (1.660 m n. v.), Skrivena (1.688 m n.v.) i dr. Odnosno, obuhvata predele koji se uvlače uz doline planininskih reka u srednje planinski reljef, kao i više predele visokog planinskog reljefa. „Ima mišljenja da bi dobar deo površine na vrlo strmim nagibima trebalo prestati obrađivati i vratiti ga prvobitnim šumama i pašnjacima“ (Đerković, Š.Z. str. 65).

- Viša hipsometrijska zona (preko 1.700 m) – obuhvata: Mokru planinu (1.933 m n.v.), Cmiljevicu (2.211 m n.v.), Visitor (2.015 m n.v.), Bjelasicu (2.122 m n.v.), Komove

(2.211 m n.v.) i Prokletije (2.372 m n.v.). U ovoj zoni zastupljeni su predeli najstroženijih ekosistema i najvećeg biodiverziteta, planinski lanci sa nizovima oštih grebena, vrhova, odseka i procepa (Nikolić, S. str. 126).

U našoj analizi strukture nagiba, uzimajući u obzir klasifikaciju nagiba Radmana, B. (str. 181) osnovne kriterijume uređenja seoskog atara Simonović, Đ. (str. 38) Kojić, B. (str. 53) u Gornjem Polimlju izdajamo:

- terene vezane za aluvijalne ravni reka, rečne terase, jezerske sedimente Beranske, Andrijevičke, Polimske i Plavsko-gusinjske kotline (948 m n.v.), sa nagibom strana do 3°. Sa aspekta poljoprivrede raspolaže najpovoljnijim prirodnim uslovima za intenzivnu poljoprivrednu proizvodnju.

- tereni visokih predela nisko – planinskog reljefa i niskih predela srednje – planinskog reljefa do 1.100 m n.v. (deo Tivrana, Prosjana, Krčevsko – Pešterske visoravni, Gradina, Dolca, Previjanskog brda, leve i desne strane Lješnice do Korejskog brda, Đuča, Tiganjskog vrha, Dub i rečnu dolinu Šekularske reke sa malom proširenjem kod Madzgalja) sa nagibom strana od 3° do 9°; odnosno od 9° do 12° (predeli doline Skakavča i Bilečkog potoka, Jaseničke reke, deo gde se Treskavička i Tamjanska reka ulivaju u Komaraču, deo između Novšića i Veličke reke i deo s leve i desne strane Vrulje), odnosno od 12° do 20° (predeli iznad Plavsko – Gusinjske kotline). Zemljište je pogodno za proizvodnju raznovrsnih poljoprivrednih biljaka, voćnjaka, a iznad 1000 m n.v. predstavlja uglavnom šumsko zemljište (bukovo- jelove šuma, hrastove šume i šume crnog i belog bora), pašnjake i livade.

- tereni vezani za pojas od 1.100 – 1.700 m n.v., karakterišu nagibi od 12° do 20°. Izuzetak predstavljaju predeli sa nagibom od 3° do 9° ili 12° (Vlahovi, Đuč, Turjak, Javorište, Divjak). Ovaj rejon ima istanjen pedološki pokrivač, što govori da je pretežno pod travnjacima i šumskom vegetacijom. Ova reljefna celina pogodna je za razvoj stočarstva.

- tereni iznad 1.700 m n.v., sa dominantnim nagibima iznad 18°, odnosno 20°. Ovaj rejon je pod šumskom vegetacijom i planinskim pašnjacima sa borovnicom i klekom.

## 2. Ocena morfometrijskih uslova

U postupku vrednovanja morfometrijskih obeležja opredelili smo se za metod bodovanja. Svako obeležje ocenili smo skalom od 1 – 5 kojoj odgovaraju opisne ocene: nepovoljan, loš, dobar, vrlo dobar i odličan. U svođenju ocena pojedinih morfometrijskih obeležja, na ocenu morfometrijskih uslova za poljoprivredu, koristili smo se postupkom koji je primenio Jaschke, D. (str. 4).

Nagib topografske površine neposredno utiče na poljoprivrednu proizvodnju tako, što se sa povećanjem nagiba pri poljoprivrednim radovima smanjuju učinci rada, a povećavaju utrošci sredstava.

Sa aspekta poljoprivredne proizvodnje vrednosna skala nagiba mogla bi se vrednovati na sledeći način:

- Nagib od 1 - 3° = odličan (5)
- do 1° = vrlo dobar (4)
- 4-7° = dobar (3)
- 8-15° = loš (2)
- preko 16° = nepovoljan (1)

Nagib topografske površine, takođe, neposredno utiče i na izbor kultura koje će se gajiti na određenom nagibu. Nagibi od  $0^{\circ}$  -  $3^{\circ}$  smatraju se najpogodnijim za intenzivno iskorišćavanje, s tim što su kao optimalni ocenjeni nagibi od  $1^{\circ}$  -  $2^{\circ}$ , dok na nagibu do  $1^{\circ}$  može doći do zabarivanja tla. Na nagibima od  $3^{\circ}$  -  $7^{\circ}$  moguće je izvođenje svih poljskih radova i gajenje svih kultura, ali je zbog zaštite od erozije neophodna konturna obrada i setva. Na nagibima od  $7^{\circ}$  -  $15^{\circ}$  nužna je primena opsežnih antierozivnih mera, zatrabljivanje ili terasiranje zemljišta. Iako je na njima moguća upotreba mehanizacije, oni su marginalni za ratarstvo, odnosno pogodniji su za voćarstvo. Nagibi preko  $15^{\circ}$  su nepovoljni za poljoprivredno iskorišćavanje. U racionalnom korišćenju prirodnih potencijala na ovim nagibima, poljoprivredne kulture ustupaju mesto šumama (Spasojević, M.). Međutim, u Gornjem Polimlju u skorijoj prošlosti, korišćene su oranice i na nagibima većim od  $15^{\circ}$ . One su u novije vreme napuštene ili su pretvorene u livade, voćnjake, i tome sl.

Vrednosna ocena ekspozicija i hipsometrijske strukture u odnosu na poljoprivrednu proizvodnju povezana je sa modifikovanjem temperaturnih karakteristika. Pri tome je generalno važeća relacija, da se sa visinom temperaturne karakteristike pogoršavaju, dok kod ekspozicija važi relacija da su vrednije površine koje su duže osunčane. U prvom slučaju, visinski termički gradijent je najčešće korišćeni izraz modifikovanja temperaturnih karakteristika. Kod ekspozicija, iskustvena opažanja govore, da bi se mogao prihvatiti sledeći vrednosni redosled: jug, zapad, istok, sever (Spasojević, M.).

Za vrednosnu ocenu ekspozicija u literaturi se sreću i egzatniji pokazatelji. Oni se prvenstveno odnose na naspramne prisojno-osojne ekspozicije. Rezultati eksperimentalnih osmatranja J.I.Čirikova pokazuju, da su razlike u sumama direktne insolacije između naspramnih ekspozicija, utoliko izraženije ukoliko je nagib veći. Sem toga, one su izrazitije u toku prolećnih i jesenjih meseci, a leti su u priličnoj meri ujednačene (Čirikov, I.J. str. 24). To znači, da temperature na osojnim padinama, u nižem visinskom pojasu odgovaraju temperaturama prisojnih ekspozicija u višem pojasu. Neki autori smatraju da su temperature na istoj visini južne ekspozicije više za  $4 - 5^{\circ}$  C nego na severnoj, a ako su nagibi veći  $10^{\circ}$  C (Čolić, D. Pavićević, B. str. 72). Otuda je i opadanje temperature sa visinom izrazitije na prisojnim, nego na osojnim stranama, jer u podnožju južnih padina zagrevanje veće, nego u podnožju severnih (Milosavljević, M., 1963., s. 18).

Metoda bodovanja ukazuje da je kod vrednovanja ekspozicija neophodno ustanoviti sledeći redosled vrednosti :

- južna ekspozicija - odličan (5)
- zapadna ekspozicija – vrlo dobar (4)
- istočna ekspozicija -dobar (3)
- severna ekspozicija - loš (2)

Uz napomenu da je na nagibima do  $3^\circ$  uticaj ekspozicija irelevantan. Pada u oči da nema nepovoljnih ekspozicija, što je i razumljivo, jer se ovo obeležje ne može smatrati za limitirajuće u odnosu na poljoprivrednu proizvodnju.

Zbog vertikalne razvijenosti reljefa u Gornjem Polimlju, hipsometrijska struktura može da ima karakter limitirajućeg uslova za poljoprivredne proizvodnje. Otuda je pri njenoj vrednosnoj oceni ključni problem vezan za utvrđivanje gornjeg praga racionalne poljoprivredne proizvodnje. Taj visinski prag determinisan je u suštini pogoršavanjem temperaturnih prilika. Gornji prag racionalne poljoprivredne proizvodnje je približno na oko 1.100 m n.v.

U odnosu na već izdvojene visinske pojaseve, smatramo da je sa aspekta poljoprivredne proizvodnje moguće ustanoviti vrednosnu skalu:

- do 800 m n.v. - odličan (5)
- 800 - 900 m n.v. – vrlo dobar (4)
- 900 - 1000 m n.v. - dobar (3)
- 1000 - 1100 m n.v. - loš (2)
- preko 1100 m n.v. - nepovoljan (1).

Polazna osnova svodne ocene su prethodno utvrđene ocene nagiba (A), hipsometrije (B) i ekspozicije (C). Sažimanjem bodovnih ocena pomenutih obeležja, dobija se jedinstven indeks ocena. U Tabeli 1. date su sve moguće kombinacije bodovnih ocena. Pošto kod nagiba sa numeričkom ocenom 4 i 5 (tj.kod nagiba do  $3^\circ$ ) ekspozicija ne igra nikakvu ulogu, četvrta i peta kolona u tabeli su redukovane. U tako agregiranoj oceni, npr.indeks 3 2 5 označava da je u toj prostornoj jedinici nagib dobar ( $4^\circ - 7^\circ$ ), hipsometrijski položaj loš (1000-1100 m), a ekspozicija odlična (južna). U istoj tabeli, istovremeno je izvršeno i klasiranje indeksa u pet klasa opšte pogodnosti morfometrijskih obeležja za poljoprivrednu proizvodnju. Kriterijumi za razvrstavanje u jednu od pet klasa definisani su na sledeći način:

• u I klasu (veoma povoljni tereni) svrstavaju se prostorne jedinice kod kojih obeležja A,B,C imaju ocene odličan i vrlo dobar,

• u II klasu (vrlo pogodni) svrstavaju se indeksi kod kojih jedno od obeležja ima ocenu dobar, a druga dva odličan ili vrlo dobar,

• u III klasu (umereno pogodni) svrstavaju se indeksi u kojima su sve ocene dobre, ili dve ocene dobre, a treća vrlo dobra ili odlična,

• u IV klasu (neznatno pogodni) svrstavaju se indeksi u kojima je jedna ocena loša i

• u V klasu (nepogodni tereni) svrstavaju se indeksi u kojima jedno od obeležja ima negativnu ocenu.

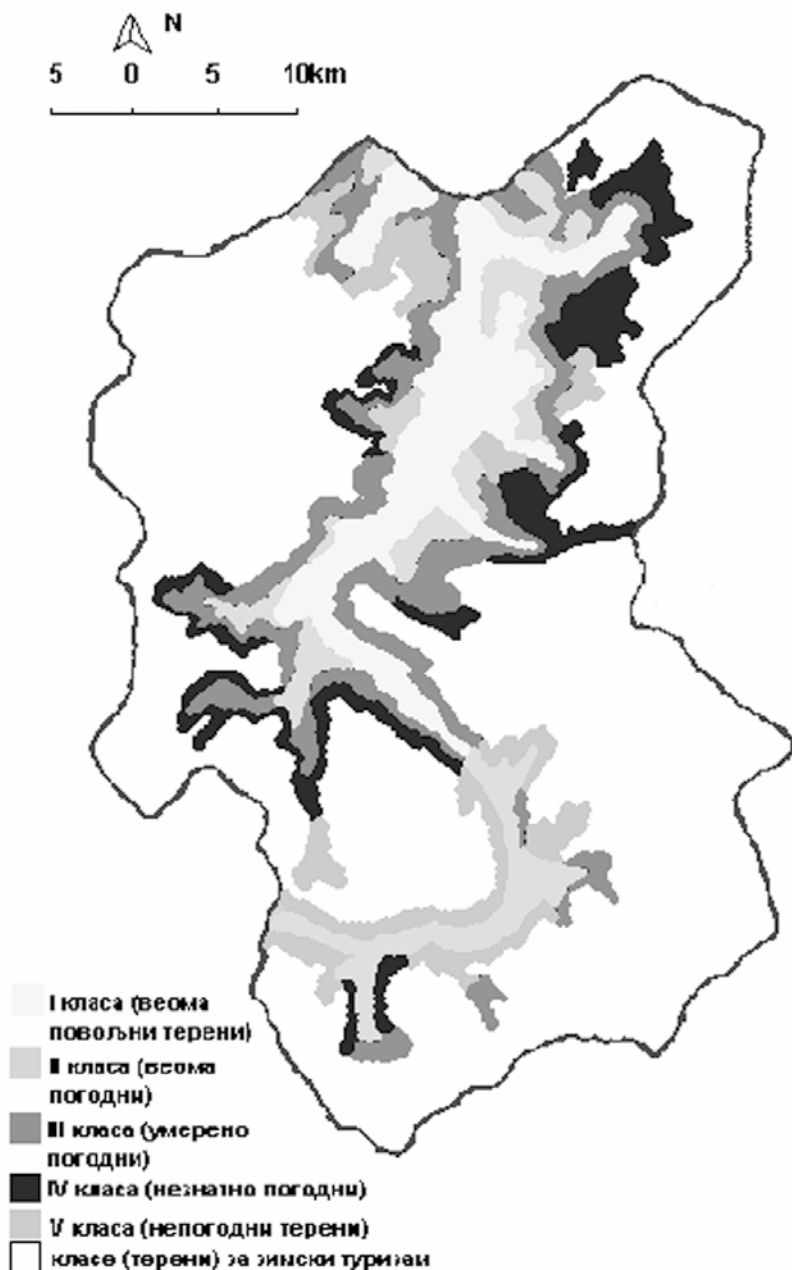
Prema tome, prostorna jedinica iz prethodnog primera sa indeksom 3 2 5 svrstava se u IV klasu pogodnosti.

**Tabela 1.** Indeksiranje i klasiranje bodovnih ocena nagiba(A), hipsometrijske strukture (B) i ekspoziција (C) u odnosu na poljoprivrednu proizvodnju

ABC	ABC	ABC	ABC	ABC	Klasa pogodnosti
112	212	312	41-	51-	V
113	213	313			
114	214	314			
115	215	315			
122	222	322	42-	52-	IV
123	223	323			
124	224	324			
125	225	325			
132	232	332	43-	53-	II
133	233	333			
134	234	334			III
135	235	335			
142	242	342	44-	54-	I
143	243	343			III
144	244	344			
145	245	345			II
152	252	352	45-	55-	I
153	253	353			III
154	254	354			
155	255	355			II

Klase opštih pogodnosti morfometrijskih obeležja za poljoprivrednu proizvodnju predstavljene su na Karti 1. U obzir su uzete površine do 1100 m n.v., jer je hipsometrijska struktura limit zonalnog karaktera.

**Karta 1.** Klase opštih pogodnosti morfolometrijskih obeležja za poljoprivrednu proizvodnju Gornjeg Polimlja





### 3. Specifičnosti izrade projekt plana

Kada se govori o poljoprivredi Gornjeg Polimlja uvek se mora imati na umu da jedna od njenih najvažnijih karakteristika jeste multifunkcionalnost, koja se ogleda u sledećem:

- Poljoprivreda za konačan rezultat ima hranu, a sigurnost u obezbeđivanju hrane jeste strateški privredni interes Gornjeg Polimlja,

- Ulaganje u poljoprivredu proučavane oblasti istovremeno znači i ulaganje u ruralni razvoj, jer brojna iskustva govore da je nemoguće očuvati selo ukoliko ruralno stanovništvo nema mogućnost da se bavi poljoprivredom,

- Gazdovanje neobnovljivim prirodnim resursima (poljoprivrednim zemljištem), na optimalan i dugoročno održiv način znači i očuvanje životne sredine Gornjeg Polimlja u najširem smislu,

- Poljoprivreda Gornjeg Polimlja je važna pretpostavka za razvoj ne samo prehrambene industrije, kao njenog prirodnog nastavka, nego i za mnoge druge sektore: industriju opreme, mehanizacije i ambalaže, transport, brojne usluge i servise – posebno turizam,

- Poljoprivreda Gornjeg Polimlja pri korišćenju raspoloživih prirodnih resursa (livada i pašnjaka) može uz relativno male inpute da stvori značajnu novostvorenu vrednost,

- Kroz razvoj održive poljoprivrede uticalo bi se u proučavanju oblasti i na balansiranje razlika u urbanom i ruralnom razvoju.

Da bi se poljoprivreda Gornjeg Polimlja u narednom periodu brže razvijala i da bi potencijane mogućnosti za njen razvoj bile adekvatnije korišćene, neophodno je da se izvrše brojne promene, počevši od društvenog tretmana, do konkretnih mera agrarne i ukupne privredne politike. Među brojnim promenama koje u tom pravcu treba izvršiti, izrada projekt plana za poljoprivredna preduzeća Gornjeg Polimlja čini nam se kao prioritetan i neophodan uslov da bi svi sledeći napori dali pun efekat.

Finansiranje razvojnih projekata poljoprivrednih preduzeća od strane domaćih i međunarodnih institucija zasniva se na izradi detaljnog projekta. Ključno pitanje u vezi pružanja finansijske podrške poljoprivrednim preduzećima u Gornjem Polimlju je obezbeđenje odgovarajućih realnih garancija za odobrene finansijske zajmove. Međim, da bi se neko pojavio kao kandidat za finansiranje projekta mora da poseduje pouzdan projekt plan, kvalitetan menadžment i aktivan proizvodni program. Značajan doprinos u ovom procesu imaju brojne konsultanske organizacije, obrazovne institucije, fakulteti i instituti ne samo oko pružanja efikasne i brze stručne pomoći, već i za kvalifikovana tržišna istraživanja, analizu investicionih rizika, izradu kvalitetnih kalkulacija, finansijskih planova i kontrolu finansijskih zajmova u uspešnom savlađivanju novih poslovnih aktivnosti osnovanih poljoprivrednih preduzeća (Dragojević, D. str. 19).

Imajući u obzir strukturu poljoprivrede u Gornjem Polimlju projekt plan sastojio bi se od sedam delova:

- Prvi deo obuhvatao bi prikaz prirodnih i ekonomskih uslova oblasti u kome će biti smešteno poljoprivredno preduzeće za koje se sastavlja projekat. Od prirodnih i ekonomskih uslova daje se analiza: klime, zemljišta, saobraćajna povezanost naselja i stanje industrijskih preduzeća za preradu poljoprivrednih proizvoda.

- Drugi deo sadrži analizu organizacije i privredne delatnosti poljoprivrednog preduzeća. U ovom delu najbitnije je prikazati podatke preduzeća, njihov kapacitet, karakteristike organizacije, razmeštaj, međusobne odnose, raspoložive kadrove itd.

- Treći deo je izbor optimalne strukture buduće proizvodnje (šta će se proizvoditi, optimalni rezultati za poljoprivredno preduzeće kao celinu). Za rešavanje navedenih pitanja koristi se: linearno programiranje, mrežni dijagrami, proizvodne funkcije, diskriminaciona analiza itd.

- Četvrti deo razrađuje organizacionu strukturu poljoprivrednog preduzeća, najpovoljniji odnos iskorišćavanja zemljišta, utvrđuje se plodored, određuje struktura zasejane površine, struktura višegodišnjih zasada, plan agrotehničkih mera itd. Raspodelom ratarske proizvodnje plan biljne proizvodnje povezuje se sa planom stočne. Pomoću grubog bilansa utvrđuje se broj uslovnih grla, a zatim se, pomoću detaljnog bilansa stočne hrane i đubrenja, ustanovljavaju određeni odnosi biljne i stočne proizvodnje. Pri iznalaženju rešenja biljne i stočne proizvodnje utvrđuje se i sistem reprodukcije sredstava uaturi (seme, sadni materijal, stočni podmladak i sl.). Određivanjem potreba za radom i sredstvima utvrđuje se nivo intenzivnosti proizvodnje. Utvrđivanjem plana melioracije, izgradnjom puteva, podizanjem zaštitnih šumskih pojasa i snabdevanjem vodom stvaraju se osnove za pravilno rešenje organizacije zemljišne teritorije u celini (Ćeranić, S., Radojević, V. str.30).

- Peti deo utvrđuje visinu i način obezbeđenja finansijskih sredstava (razrađenu dinamiku po godinama), visinu anuiteta i slično. Po posebnoj metodologiji obavlja se proračun potrebnih obrtnih sredstava.

- Šesti deo predstavlja pregled rezultata prema razrađenom projektu. Ovde se detaljno razmatra opravdanost izgradnje poljoprivrednog preduzeća na osnovu organizaciono- tehničkih rešenja usvojenih u četvrtom i investicionih ulaganja u petom delu projekta.

- Sedmi deo obuhvata priloge - dokumentaciju :

- Položaj poljoprivrednog preduzeća na karti 1: 50.000,
- detaljna karta poljoprivrednog preduzeća u razmeri 1:50.000 ili 10.000, sa ucrtanim pogonima, parcelama, putevima, kanalskom mrežom, izvorima vode, zaštitnim pojasevima, ekonomskim dvorištem, katastarskim kulturama,
- detaljne skice ekonomskih dvorišta u razmeri 1:10.000 sa oznakom saobraćajnica, kanalizacije, vodovoda, telefonske i električne mreže itd,
- pedološku kartu i
- individualne kalkulacije po proizvodima (Ćeranić, S., Radojević, V. str.31).

#### 4. Zaključak

Valorizacija morfometrijskih obeležja sa aspekta poljoprivrede iziskuje ocenu sva tri prethodno analizirana obeležja. Nagib topografske površine utiče na poljoprivrednu proizvodnju tako, što se sa povećanjem nagiba pri poljoprivrednim radovima smanjuju učinci rada, a povećavaju trošci sredstava. Vrednosna ocena ekspoziција i hipsometrijske strukture u odnosu na poljoprivrednu proizvodnju povezana je sa modifikovanjem temperaturnih karakteristika.

Polazna osnova svodne ocene su prethodno utvrđene ocene nagiba (A), hipsometrije (B) i ekspoziције (C). Sažimanjem bodovnih ocena pomenutih obeležja, dobija se jed-

instven indeks ocena. U Tabeli 1. date su sve moguće kombinacije bodovnih ocena. Dakle, morfolometrijska obeležja su značajna za ocenu njegove praktične uloge, pogotovo kada je reč o razvijenom reljefu kakav je u Gornjem Polimlju.

Izrada projekta plana je od posebnog značaja za brže podsticanje novog poslovnog sluha, otklanjanje početnog poslovnog straha, brže rešavanje problema nezaposlenosti i brže pokretanje blokiranih privrednih ciklusa, na bazi aktiviranja postojećih ljudskih i materijalnih resursa u Gornjem Polimlju.

Proizilazi sasvim određeno da su problemi poljoprivrede, pre svega, problemi celokupne privrede Gornjeg Polimlja i da njihovo rešavanje zavisi od rešavanja ukupnog razvoja privrede. Naravno, zalažemo se za one programe koji zadovoljavaju visoke naučne kriterijume, kao i spremnost odgovarajućih institucija da u razvoju poljoprivrede investiraju potrebna sredstva.

## LITERATURA

1. *Topografska karta 1:100.000*(1986). Listovi Ivangrad, Peć i Skadar, Beograd: Vojno-geografski institut.
2. Rajović, D. G. (2005). *Geografske osnove za razvoj privrede Gornjeg Polimlja*, privredno-geografska studija. Beograd: Štamparija „Vedes“.
3. Đerković, Š. Z. (1992). *Strategija razvoja poljoprivrede u funkciji regionalnog privrednog razvoja*. Beograd: Institut za ekonomiku poljoprivrede.
4. Nikolić, S. (2000). *Priroda i turizam Crne Gore*. Podgorica: Republički zavod za zaštitu prirode.
5. Radman, B. (1984). *Mehanizacija kao faktor rejonizacije ratarske proizvodnje i kategorizacije upotrebne vrednosti zemljišta na nagnutim površinama*. Beograd: Zemljište i biljke, Vol.33, br.2.
6. Simonović, Đ. (1980). *Seoski stan*, PC – sveska 53. Beograd: Arhitektonski fakultet.
7. Kojić, B. (1980). *Stara gradska i seoska arhitektura u Srbiji* Beograd: Prosveta.
8. Jaschke, D. (1979). *Das australische Nordterritorium-Potential*, Nut zung, Inwertse-trbarkeit seiner naturlichen ressurcen, Mitteilungen der geographischen Gesellschaft in Hamburg, Band 70.
9. Spasojević, M. (1989). *Ekonomsko- geografska valorizacija prirodnih uslova i resursa sa posebnim osvrtom na Podnišavlje*, doktorska disertacija (rukopis). Beograd: Geografski fakultet.
10. Čirikov, I.J. (1979). *Agrometeorologija*. Lenjingrad.
11. Čolić, D., Pavićević, B. (1962): *Obrada i iskorišćavanje poljoprivrednog zemljišta na nagibima*. Beograd: Zadržna knjiga.
12. Milosavljević, M. (1963): *Klimatologija*. Beograd: Naučna knjiga.
13. Dragojević, D. ( 2002). *Biznis planovi-metodologija i primeri rešenja*. Beograd: "Savremena praksa".
14. Čeranić, S. Radojević, V. (2002). *Specifičnosti izrade biznis plana projekta u poljoprivrednim preduzećima*, VI intetnacionalni simpozijum iz Project Managementa, Zbornik radova, Zlatibor 08.-10.maj.

Др Савић Мирјана

*Институт за економику пољопривреде – Београд*

Лидија Каначки

*Институт за економику пољопривреде – Београд*

Зденко Каначки

*Пољопривредни факултет – Нови Сад*

## ЗАШТИТА ЖИВОТНЕ СРЕДИНЕ-СИСТЕМ УПРАВЉАЊА И КОНТРОЛЕ<sup>1</sup>

### Резиме

Развој науке и технологије, нових технолошких процеса и све већих захтева за квалитет и комфор живота одвикли су човека да живи у складу са природом. Ово је довело до сиромашења па чак и уништења природних ресурса. О њиховој обновљивости се слабо размишљало, па је природа почела да узвраћа човеку киселим кишама, озонским рупама, појавом нових микроорганизама, и тд. Зато је у 20-ом веку дошло до склапања мира између човека и природе, односно приступило се чувању преосталих ресурса.

Увођење система управљања и контроле животне средине, у ширем смислу, потребно је посматрати у склопу целовитих циљева ЕУ у области унапређивања уравнотеженог и хармоничног еколошког и одрживог развоја. Овај систем (EMAS)-Уредба (ЕЦ) No 761/2001 је установљен у ЕУ и представља надоградњу система управљања животном средином који постоји у серији међународних стандарда ISO 14001: 1996. Посебан значај и функцију за управљање и контролу заштите животне средине имају Европска агенција за заштиту животне средине (ЕЕА)-Concil Regulation (ЕЕЦ) No 1210/90 и Шести акциони програм ЕУ за животну средину – Decision No 1600/200.

**Кључне речи:** *заштита, управљање, животна средина, ресурси*

---

<sup>1</sup> Рад представља део истраживања на пројектима: „Мултифункционална пољопривреда и рурални развој у функцији укључивања Србије у ЕУ“ и „Заштита шумских подручја и производња природне хране на принципима одрживог развоја“, које финансира Министарство науке и животне средине.

# ENVIRONMENTAL PROTECTION – MANAGEMENT AND CONTROL SYSTEM

## Summary

Science and Technology development, new technological process and further requests for quality and comfort life broke a habit of humanity to live in harmony with nature. This led to poisoning and destruction of natural resources. Their regeneration was not thought about and nature began returning to human population with acidic rains, ozon holes, appearing of new microorganisms etc. Therefore in twentieth century peace between human and nature was closed, and approaching to protection and management of renewable resources. Management and environmental control system introduction in global sense, needs to be considered in the context of EU goals in area of balanced and harmonious ecological and sustainable development promotion. This system (EMAS)-regulation (EC) No 761/2001 was established in EU and represents superposition of environmental management system that exists in series of international standards ISO 14001: 1996. European agency for environmental protection (EEA) – Council Regulation (EEC) No 1212/90 and EU Sixth Community Environmental Action Programme- Decision No 1600/2002. have special role and function in management and environmental control.

*Key words: protection, management, environment, resources*

## 1. Emas-eco-management and audit scheme

Да би се остварили циљеви ЕУ у области управљања и контроле животне средине Европски парламент и Савет донели су 19.3.2001. године Уредбу (ЕЦ) No 761/2001. Комисија је донела и неколико одлука и препорука ради операционализације одредаба односне Уредбе.

Систем управљања и контроле заштите животне средине је надоградња система управљања заштитом животне средине установљеног у серији међународних стандарда ISO 14000:1996.

Систем управљања у животној средини дефинисан је као један део укупног система управљања, који подразумева организациону структуру, одговорност, план активности, процедуре, процесе, развој, примену, приспитување и подржавање политике заштите животне средине.

Контрола или провера је средство управљања. Чине је системска, документована, периодична, објективна процена учинка система управљања и процеса неке организације са сврхом заштите животне средине.

У ширем смислу основни циљеви увођења и примене система управљања и контроле животне средине усклађени су са укупним циљевима ЕУ у области развоја

хармоничног и усклађеног економског и друштвеног развоја. Ово се нарочито односи на организације, које се баве делатношћу, чији је утицај на животну средину значајан.

Посебно треба да се нагласи да је један од циљева EMAS и остваривање услова за обезбеђивање адекватног и правовременог информисања јавности о стању животне средине и утицају организација на нарушавање/заштиту животне средине.

Уредба (ЕЦ) No 761/2001 замењује Уредбу (ЕЕЦ) No 1836/93 од 29.6.1993. године., којом је било дозвољено добровољно укључивање организација у индустријском сектору у систем управљања и контроле заштите животне средине ЕУ. Новом Уредбом проширује се примена одредаба о екоменаџменту на све организације. Под «организацијом» се, према прописима EMAS, подразумевају: компаније, корпорације, фирме, предузећа, власти/институције и њихови делови или комбинације, јавне или приватне, под условом да имају властите функције и администрацију. Најмањи тип организације, који предвиђа EMAS, је локација, а по одобрењу Комисије могу да буду и ентитети мањи од локације.

Уредба је одредила правила и критеријуме, које мора употпуности да испуни организација, чија је намера да се укључи у систем управљања и контроле заштите животне средине, а то су:

- усвајање политике животне средине
- преиспитивање властитих активности (Анекс 6)
- преиспитивање производа/услуга (Анекс 7)
- увођење система управљања заштитом животне средине (Анекс 1)
- спровођење интерних провера (Анекс 2)
- доношење изјаве о животној средини

Анекс 6 обухвата директне и индиректне аспекте животне средине. То значи, да су сагледани сви значајни утицаји, који проистичу из активности организације, а могу да имају негативне последице на животну средину.

Анекс 7 разматра пет кључних подручја: усаглашеност са прописима, идентификацију аспеката утицаја на животну средину, испитивање праксе и процедура управљања и контроле заштитом животне средине и процена повратних резултата инцидентних ситуација у вези са животном средином.

Анекс 1 обухвата захтеве из серије стандарда ISOP 14001:1996. и део, који треба да истакне организације, које су укључене у EMAS.

Анекс 2, између осталог, одређује критеријуме и учесталост интерних провера у организацији, која примењује EMAS.

## **2. Ееа – европска агенција за заштиту животне средине**

ЕЕА је основана 1990. Уредбом Савета ЕУ, а амандирана 1999. године. Циљ оснивања је да се обезбеди институционална подршка активностима ЕУ у области заштите и унапређења животне средине. Приоритетан задатак ЕЕА је прикупљање објективних података и информисање о стању животне средине у државама чланицама ЕУ, али и у државама кандидатима за придруживање Заједници.

Еколошке информације су доступне органима ЕУ, одговарајућим службама држава чланица и држава кандидата. Под тачно прецизираним условима ове информације Агенције могу да буду доступне и јавности.

Задаци ЕЕА су:

- прикупљање, разматрање и прослеђивање информација о животној средини
- учешће у праћењу корективних мера у циљу заштите живоне средине
- унапређење политике о заштити животне средине
- унапређење и иницирање развоја техника за процену стања животне средине

У оквиру ових задатака Агенција обухвата све битне домене животне средине: ваздух, озонски омотач, воде, земљиште уопште, пољопривредно земљиште, дивљу флору и фауну, руковање отпадом, а посебно опасним, буку, хемикалије и др.

Досадашњи рад ЕЕА превазишао је активности ЕУ у ужем смислу у домену животне средине и у географском досегу. Нпр. Економска комисија ЕУ за Европу (UN/ECE) дала је задатак ЕЕА да уради детаљан извештај о стању животне средине у целој Европи. Последњи од три таква извештаја Агенција је презентирала на Петој европској конференцији о животној средини у Кијеву 2003. године под покровитељством УН. Овим извештајем су обухваћене све европске земље у транзицији, Руска федерација, бивше совјетске централноазијске и кавкаске републике.

За ЕЕА је карактеристична отвореност у односу на државе, које нису чланице ЕУ. Са њима је сарађивала у оквиру реализације неких међународних програма или на билатералној основи.

### 3. Шести акциони програм еу за животну средину

Шести акциони програм ЕУ за животну средину је установљен 22.7.2002. године одлуком Европског парламента и Савета (Decision No 1600/2002). Основни циљ овога програма је укључивање животне средине у све области политике Заједнице.

Програм је оквир активности ЕУ у домену животне средине за период од десет године почев од дана доношења. Представља основу европске стратегије за одрживи развој у области животне средине.

Основни принципи Програма су:

- загађивач сноси трошкове «опоравка» животне средине
- превенција и превентивно деловање
- отклањање загађења на његовом извору

Приоритетне области Програма су:

- промена климе
- природа и биодиверзитет
- животна средина и здравље и квалитет живљења
- природни ресурси и отпад

У суштинске циљеве Шестог акционог програма спада и заштита, очување и унапређење природних станишта некултивисане флоре и фауне, чиме се спречава и зауставља деградација и разарање биодиверзитета.

#### **4. Прилагођавање законодавства СЦГ у области заштите животне средине**

Имајући у виду укупне транзиционе околности у нашој земљи јасно је да је увођење система управљања и контроле заштите животне средине у почетној фази.

Крајем 2005. године број сертификованих организација у СЦГ према серији стандарда ISO 14000 је свега нешто преко 20, док је у Европи 23.316. Неопходно је оценити реалне могућности организација у СЦГ у погледу њихове спремности да у потпуности испуне захтеве серије стандарда ISO 14000, одредбе EMAS и Шестог акционог програма, али и да сагледају свој дугорочан интерес у вези с тим одредењем.

Закон о заштити животне средине РС обухвата одредбе, које су усаглашене EMAS правилима ЕУ. Седам чланова Закона одређују правила укључивања у систем EMAS, захтев за регистрацију у систем EMAS, акредитацију, регистре овога система, неодобравање уписа и брисање из регистра, знак EMAS и овлаштење за доношење прописа.

Наша земља мора да сарађује са ЕЕА са циљем, између осталих, испуњавања одређених услова ради придруживања ЕУ, али и због неопходне информисаности, затим техничке помоћи, учешћа у међународним програмима и др.

#### **5. Закључак**

- Систем управљања и контроле заштите животне средине – EMAS је надоградња система управљања заштитом животне средине одређеним у серији међународних стандарда ИСО 14001:1996. Основна сврха EMAS у праву ЕУ је да се омогући организацијама ефикасно функционисање у домену заштите животне средине.

- Активности ЕЕА су од изузетне важности за државе чланице ЕУ и за државе кандидате; имају општевропски па и глобални значај. Агенција подржава политику ЕУ у области заштите и унапређења животне средине са посебним освртом на објективно информисање о стању животне средине.

- Шести акциони програм за животну средину је наставак настојања ЕУ да се ургентна питања из домена животне средине решавају систематски, како у земљама чланицама, тако и у земљама кандидатима за прикључивање у пуноправно чланство у ЕУ.

- Надлежне службе у нашој земљи интензивно раде на доношењу законске регулативе, која ће у потпуности да буде хармонизована са европским законодавством у области заштите животне средине.



1. Regulation (EC) No 761/2001 of the European Parliament and of the Council of 19 March 2001 allowing voluntary participation by organisations in a Community eco-management and audit scheme (MAS), «Official Journal of the European Communities», (OJ), L. 114, 24.4.2001, p. 1.
2. Commission Decision (EC) No 681/2001 of 7 September 2001 on guidance for the implementation of Regulation (EC) No 761/2001 of the European Parliament and of the Council of 19 March 2001 allowing voluntary participation by organisations in a Community eco-management and audit scheme (EMAS), oj, 247, 17.9.2001, p. 24.
3. Council Regulation (EEC) No 1836/93 of 29 June 1993, allowing voluntary participation by companies in the industrial sector in a Community eco-management and audit scheme, OJ, L, 168, 10.7.1993, p. 1.
4. Council Regulation (EEC) No 1210/90 of 7 May 1990 on the establishment of the European Environment Agency and the European environment information and observation network, »Official Journal of the European Communities« (OJ), L 120, 11/05/1990, pp. 1-62.
5. Decision No 1600/2002/EC of the European Parliament and of the Council of 22 July 2002 laying down the Sixth Community Environment Action Programme, OJ L 242, 10. 09. 2002.
6. Закон о заштити животне средине, » Службени гласник РС « бр. 135/04.

## СТРУКТУРИРАЊЕ МАСТЕР БУЏЕТА У НЕПРОФИТНИМ ОРГАНИЗАЦИЈАМА

### Сажетак

Биланс стања, биланс успјеха и биланс токова готовине, као основни дијелови извјештајног сета предузећа, банака и непрофитних организација посједују велики информациони капацитет. Сваки од ових финансијских извјештаја је агрегат за себе. Биланс стања као финансијско-структурни, односно имовински, Биланс успјеха као агрегат токова рентабилитета и Биланс новчаних токова као агрегат токова ликвидности. Интегрално обухватање и исказивање финансијске структуре, токова рентабилитета и токова ликвидности представљају незамјењиво средство не само информисања него и планирања пословно-финансијских активности извјештајних ентитета. У овом контексту пројектовани биланс успјеха, планирани биланс стања и пројектовани ток новчаних средстава представљају круну процеса пословно-финансијског планирања и финални тест усаглашености плана непрофитне ентитета. У овом смислу они су и представљени, скупа са методологијом њихове израде за НПО.

**Кључне ријечи:** непрофитне организације, буџетирање, мастер буџет

### Summary

Balance sheet, profit and loss account, and cash flow statement, as the fundamental parts of the set of reports submitted by companies, banks and non-profit organizations, contain a vast information capacity. Each of these financial reports is an aggregate in itself. Balance sheet as a financial or structural, i.e. proprietary, profit and loss account is an aggregate concerning flow of earning power, and cash flow is related to the run of liquidity. This integral encompassing and presenting of financial structure, flow of earning power and liquidity flow is an unavoidable means of informing as well as of planning of business and financial activities of reporting entities. In this context,

the projected profit and loss statement, balance sheet and cash flow statement represent the crown of the process of business and financial planning and the final test of conformity of a non-profit entity plan. These are accordingly delineated, together with the methodology of their processing in non-profit organizations.

**Key words:** *non-profit organizations, budgeting, master budget*

## Увод

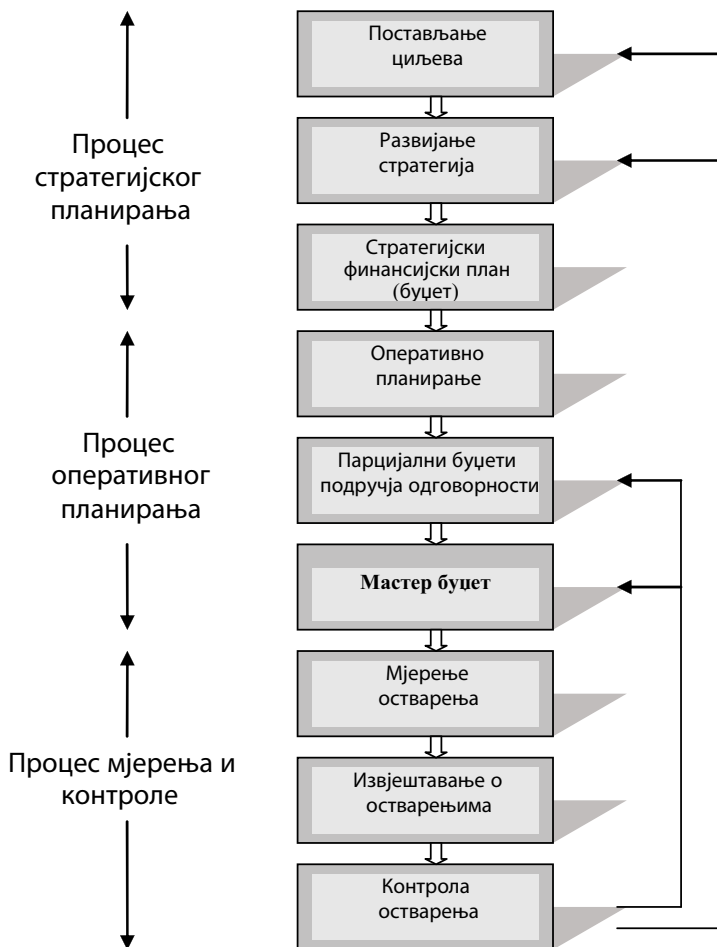
Буџетирање је процес у коме припремљени планови добијају свој обавезујући израз у форми пројектованих финансијских извјештаја. Непосредан производ процеса буџетирања је буџет, односно документ који има одговарајућу форму, структуру и садржај. Мастер (главни) буџет као финални производ процеса оперативног планирања састоји се од међусобно повезаних, комбинованих и усаглашених парцијалних планова. Главни буџет сумира планиране активности укупног будућег пословања организације, квантифицира очекивања менаџмента у погледу будућег резултата, новчаних токова и финансијске позиције. Елементи мастер буџета варирају у зависности од величине и врсте организација. Садржај мастер буџета у непрофитној организацији која остварује дио прихода од сопствене дјелатности садржавао би припрему и доношење: 1) план (буџета) резултата, представљен у форми пројектованог биланса успјеха; 2) план (буџета) финансијске структуре, у форми пројектованог биланса стања; 3) план (буџета) новчаних токова, у форми извјештаја о новчаним токовима и 4) план капиталних улагања. Резултати оперативних буџета сумирају се у оквиру пројектованог биланса успјеха. Развијање пројектованог биланса успјеха претпоставља претходно рјешавање двије дилеме: избор система обрачуна и избор временског периода. Финансијски буџети сумирају се у оквиру два пројектована финансијска извјештаја: биланса новчаних токова и биланса стања. План токова готовине има карактер цјеловитог пројектованог извјештаја који садржи сва очекивана примања и издавања новца током буџетског периода. На биланс стања утичу сви остали буџети и због тога она представља најсадржајнији преглед учинка пословања на стање активе и пасиве организације. План капиталних улагања сумира буџете за инвестиционе пројекте и повезан је са пројектованим буџетом новчаних токова и билансом стања. Притисак јавности за све већом одговорношћу менаџера у непрофитном сектору повећава њихов интерес за знања, управљачке технике и инструменте који ће им помоћи у процесу доношења одлука и контроли остварења извршења. Један од основних инструмената који обезбјеђује да се планиране активности реализују јесте буџет. Обликовање мастер буџета и његових саставних дијелова приказано је на примјеру непрофитне организације.

## 1. Буџет као инструмент планско-контролног процеса у нпо

Планирање и контрола су основне функције менаџмента и ослањају се на буџет као основни инструмент њихове реализације. Ово се односи, прије свега, на пословно планирање и дио система контроле који се заснива на показатељима о финансијској структури. Под пословним планирањем и контролом уобичајено се подразумевају организација, технике и поступци помоћу којих се израђују,

разматрају и одобравају планови; утврђује одговорност за реализацију планова; предвиђа еластичност планова услед прилагођавања промијењеним условима; анализирају одступања од планова на основу контроле резултата и предузимају корективне акције као одговор на одступања од планова.<sup>1</sup> За разумијевање суштине и намјене пословног плана значајна је временска димензија: краткорочно (оперативно) и дугорочно (стратегијско) планирање. Пословни план овдје посматрамо као производ оперативног пословног планирања који је сасавни дио ширег планско-контролног процеса (Сл.1).

Слика 1. Планско-контролни процес у НПО



Извор: Малинић, Д.: *Рачуноводствене пројекције перформанси предузећа: централно мјесто бизнис плана*, Зборник радова; Финансијско-рачуноводствена професија у реформи пореског система, Савез рачуновођа и ревизора Републике Српске, Бања Лука, 2005., стр. 143.

<sup>1</sup> Belak, V.: *Менаџерско рачуноводство*, Računovodstvo, revizija i financije, Zagreb, 1995., стр. 178.

Претходна слика приказује три основне функције буџета у оквиру годишњег процеса планирања и контроле: конкретизацију елемената стратегијског планирања у форми годишњег буџета; контрола остварених резултата и одговор на одступања од плана.<sup>2</sup> Стратегијски планови дугорочно су оријентисани у њима се постављају дугорочни циљеви и бирају начини за њихово остварење. Оперативни планови треба да буду у функцији операционализације стратегијских планова и представљају везу између дугорочних циљева постављених од стране топ менаџмента и текућих активности које обезбјеђују њихову реализацију.<sup>3</sup>

Буџетирање представља процес гдје припремљени планови добијају свој обавезујући формално-квантитативни израз у форми пројектованих рачуноводствених извјештаја. Ради се о процесу детаљног пројектовања очекиваних остварења у изабраном буџетском периоду кроз развијање серије финансијских процјена будућих вриједности на нивоу цјелокупне организације. Непосредан производ процеса буџетирања јесте буџет, плански документ у оквиру кога сви циљеви, политике и стратегије добијају свој формално-квантитативни израз, којим се обично дефинишу надлежности и одговорности вођења посла у кратком року. Као значајно планско-контролно средство буџети обично имају следеће карактеристике: формализовани су и подесно структурирани у монетарним и немонетарним јединицама мере; заснивају се на унапред дефинисаним буџетским цјелинама; односе се на одређени временски период; исходите им је у расположивим потенцијалима, али примарно гледају на будућност и приказују у проформи рачуноводствених извјештаја, док развијање буџета подразумева одређену процедуру и прецизан календар одвијања буџетских активности.<sup>4</sup>

## 2. Рачуноводствени аспекти мастер буџета

У процесу стварања формализованих и на финансијским мерилима заснованих планова менаџмент се нужно ослања на рачуноводствени информациони систем, као једини потпуни информациони систем о организацији. Финансијске мере, не спорећи важност и потребу истицања нефинансијских остварења непрофитних организација, нису једино важне, али су најчешће доминантне и чињеница је да ће увијек постојати као веома важан елемент у подручју процјене остварења. Рачуноводствена инфраструктура, методолошка и извјештајна подлога чини процес финансијског планирања могућим.<sup>5</sup>

### 2.1. Припрема мастер буџета

Мастер (главни, сводни, општи) буџет обично се састоји од већег броја међусобно повезаних парцијалних буџета који заједно сумирају планиране активности будућег пословања. Елементи мастер буџета варирају у зависности од величине и врсте непрофитне организације (НПО). Садржај мастер буџета НПО

<sup>2</sup> Belak, V.: *Менаџерско рачуноводство*, Računovodstvo, revizija i financije, Zagreb, 1995., str. 178.

<sup>3</sup> Малинић, Д.: *Рачуноводствене пројекције перформанси предузећа: централно мјесто бизнис плана*, Зборник радова, СРР РС, Бања Лука, 2005., стр. 144.

<sup>4</sup> Детаљније Стевановић, Н., Малинић, Д., Милићевић, В.: *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Београд, 2006., стр. 474.

<sup>5</sup> Исто, стр. 469.



неизвјесности о будућим приходима, инкорпорирање процјена менаџмента у плански процес, обезбеђење неопходних информација за развијање других функционалних планова и стварање основе за контролу продајних остварења.<sup>7</sup> Поступак планирања прихода од продаје производа или услуга реализује се у три фазе. Прва фаза је предвиђање продаје за будући период са непромењеним садашњим условима. У другој се доносе одлуке с циљем деловања на обим и вриједност реализованих услуга и процјењују ефекти.<sup>8</sup> У трећој фази, прије коначног прихватања, план продаје мора да буде тестиран другим плановима.

Проблем постављања реалног плана продаје огледа се у томе што се до тачних пројекција долази веома тешко. За ове сврхе користе се различите технике: пројекција продаје заснована на процјени менаџмента, пројекције продаје засноване на просуђивању запослених, пројекције засноване на примјени статистичких техника и сл. Да би пројекције плана продаје биле реалне неопходно је респектовати бројне факторе: захтјеве садашњих и потенцијалних клијената у погледу квалитета услуга, очекиване акције конкурената, политику цијена, планирана улагања у промотивне активности итд. У профитним ентитетима одговорност за припрему буџета продаје, као и за његов, садржај лоцирана је у оквиру маркетинг сектора, међутим код НПО маркетинг сектор обично није заступљен и одговорност за овај план припада топ менаџменту.

Оперативни годишњи план продаје услуга подразумева детаљно планирање цијелокупног асортимана пружања услуга, и то не само на годишњем нивоу него и краћим интервалима. Од носилаца буџетског планирања очекују се пројекције асортимана пружања услуга како по количини тако и по вредности. У циљу илустрације цијелокупног процеса буџетирања који укључује развијање парцијалних функционалних планова и њихово обједињавање у оквиру мастер буџета, полазимо од НПО која у свом асортиману има само две врсте услуга.<sup>9</sup> Парцијалне буџете припремићемо на кварталном и годишњем нивоу, док ће мастер буџет бити

<sup>7</sup> Стевановић, Н., Малинић, Д.: *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Београд, 2005., стр. 469.

<sup>8</sup> Анализа преломне тачке.

<sup>9</sup> Услуге НПО разврстане су у двије групе: А – редовни и ванредни четворогодишњи студиј (РС) и Б – послједипломски студиј (ПС). Цијене услуга планирају се на основу утврђених цијена од стране универзитета за четворогодишњи студиј, док су цијене за послједипломски студиј самостално планиране. Планом је предвиђено да се у школској 2005/2006. години, поред 920, упише и 350 студената на прву годину и 30 студената на послједипломски студиј. Планирани приходи за основни студиј агрегирани су у веће групе: 1) приходи од уписа за четворогодишњи студиј остварују се у четвртм кварталу (100 студената на терет буџета плаћа упис 60 КМ, самофинансирајући студенти 660 КМ, ванредни студенти 630 КМ и студенти послједипломског студија 3.290 КМ. Пријава испита врши се у сваком кварталу по завршеној настави из једносеместралних предмета, а планом се предвиђено да ће 80% од укупног броја уписаних студената пријавити све испите у првом испитном року, да је пролазност на испитима 50% од броја пријављених, а цијена пријаве испита 5 КМ за четворогодишњи, док је за последипломски студиј 50 КМ. Планирано је да у току једне године дипломира најмање 21 студент и да је уплата за пријаву дипломског рада 100 КМ. Приходи који су мање значајни изостављени су из плана: накнаде за увјерења, испис са студија, издавање диплома. Назначени број извршених услуга по појединим кварталима је услован пошто треба имати у виду продајне цијене и укупно остварени приход.

припремљен само на годишњем нивоу. Полазећи од раније назначених претпоставки план реализације услуга НПО из сектора образовања могао би бити представљен како следи:

**Табела 1.** План продаје и прихода од продаје

Е л е м е н т и	Услуге А		Услуге Б		Укупно	
	Број	Вриједност	Број	Вриједност	Број	Вриједност
1. Продајне цијене	499		3.290			
2. I квартал	41	20.459	-	-	41	20.459
3. II квартал	18	8.982	17	55.930	35	64.912
4. III квартал	16	7.984	-	-	16	7.984
5. IV квартал	1.195	596.305	13	42.770	1.208	639.075
6. Укупно	1.270	633.730	30	98.700	1.300	732.430

У зависности од планско-контролних потреба у конкретном случају структура плана продаје може бити конципирана на различите начине. По хоризонтали план се може рашчланити по мјесецима или по другим интересантним временским интервалима. Временски интервали су посебно интересантни за НПО којом илуструјемо наша излагања, када се план саставља за период 1. октобар текуће до 30. септембар наредне године. У временском интервалу октобар-децембар текуће године остварује се преко 80% укупних годишњих властитих прихода, док се у периоду I-IX наредне године остварује мање од 20% планираних властитих прихода, што захтијева пажљиво планирање токова готовине. У дијелу који се односи на цијене, план продаје мора уважавати прописане цијене и могућност плаћање школарине у више рата.

## ***1.2. План трошкова продаје***

План пружања услуга који садржи информације о асортиману, количини, вриједности и временској реализацији у тијесној је вези са планираном продајом. Логичан редослијед, након састављања плана продаје, налаже развијање плана трошкова продаје услуга и његово усклађивање са планом продаје. Припрема овог плана за потребе мастер буџета подразумева специфицирање обима и асортимана трошкова продаје услуга, као одговор на захтјеве који су садржани у плану продаје. Док је у профитним ентитета политика залиха веома осјетљив проблем и тангира све функције, значајно утиче на добитна остварења, код највећег броја НПО залихе нису значајне и нису обично нису ни приказане.

Планирање трошкова продаје услуга укључује планирање трошкова директног материјала, трошкова директног рада и опште трошкове продаје услуга, уз рјешавање специфичних проблема њиховог планирања. Захтјевни контроле налажу аналитичко планирање трошкова по врстама услуга и изабраним временским интервалима, као и припрему посебног буџета трошкова продатих услуга. Неопходно је правити разлику између директних и индиректних трошкова услуга. Директни трошкови представљају трошкове који се непосредно зарачунавају појединим услугама (учинцима) НПО, док се индиректни (општи) трошкови могу зарачунати појединим услугама помоћу пажљиво одабраних условних база.



Планирање трошкова директног материјала има за циљ да се утврде потребни утрошци (количине) и трошкови директног материјала у циљу израде плана пословног резултата и плана набавке материјала. Припрема плана трошкова директног материјала укључује познавање три кључна информациона инпута: планирани обим пружања услуга у буџетском периоду, планирану потрошњу материјала по јединици услуге и очекиване набавне цијене материјала.<sup>10</sup> Док је у профитним ентитетима најосјетљивији проблем утврђивање потребног материјала за производњу јединице производа, у НПО стандардизација се обично врши искуственим стандардима на основу претходних периода. Поред стандардизованих утрошака, утврђивање трошкова захтијева познавање и цјеновне компоненте трошкова материјала, односно набавних цијена. Полазећи од плана трошкова пружања услуга, од претпоставке да за сваку врсту услуге учествује само један материјал, да је за сваки материјал утврђена стандардна потрошња вриједносно изражена, да се не захтијева планирање негативних одступања, у нашем случају план трошкова директног материјала могао би да садржи формални израз као што приказује табела 2.

План трошкова директног материјала исказан за обрачунски период у укупном износу директно утиче на садржај сва три извјештаја<sup>11</sup> која чине мастер буџет, али нема значај као у профитним ентитетима. У случају наше НПО трошкови директног материјала учествују са 2,61% у планираним приходима од извршених услуга у цијелом буџетском периоду, односно 26.300 КМ распоређеним по кварталима. Планирање трошкова зарада претпоставља разматрање различитих чинилаца: постојећи број запослених у сталном радном односу, број запослени у допунском радном односу, број запослених по уговору о раду, динамика запошљавања приправника, улагање у образовање запослених, обављање специфичних послова од стране појединих запослених и сл. Ови трошкови морају се планирати на различитим нивоима: на нивоу управљачког врха, на нивоу запослених у наставном процесу са различитим звањима, запослене у администрацији, запослене у обављању помоћних послова и сл. Пажњу усмјеравамо на директне трошкове бруто зарада запослених код непосредног пружања услуга, док су остали трошкови рада индиректног карактера и представљају саставни дио плана општих трошкова.<sup>12</sup>

**Табела 2.** План трошкова директног материјала

Е л е м е н т и	Маг. по јед.	Наб. цијена	Трошак по јед.	К в а р т а л и				Свега за годину
				I	II	III	IV	
I Услуга А								
Планиране услуге				41	18	16	1.195	1270
1. Материјал Х	2	10	20	820	360	320	23.900	25.400
II Услуга Б								

<sup>10</sup> Стевановић, Н., Малинић, Д.: *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Београд, 2005, стр. 479.

<sup>11</sup> Биланс стања, биланс успјеха и биланс новчаних токова.

<sup>12</sup> Директне зараде у бруто износу утврђене су на основу просјечне цијене рада из претходног периода. За 32 наставника и 10 сарадника, пошло се од претпоставке да у наставном процесу учествују са 60 часова наставе и 36 часова на испитима, да је бруто мјесечна плата наставника 1.171,42 КМ а сарадника 700,00 КМ (у овај износ укључене су и индиректне (режијске) зараде на основу укупног броја радних сати у току године, за све наставнике (редовни, ванредни професор и доцент) и сараднике (виши асистент, асистент) утврђена је просјечна зарада без обзира на звање.

Планиране услуге					17	-	13	30
1. Материјал Y	2	15	30	-	510	-	390	900
III Укупни трошкови мат.				820	870	320	24.290	26.300
IV Трошкови по врстама				820	870	320	24.290	26.300
1. Трошкови материјала X				820	360	320	23.900	25.400
2. Трошкови материјала Y				-	510	-	390	900

Ако имамо у виду потребе контроле, онда план трошкова директног рада треба припремити по врстама услуга како би била могућа контрола трошкова плата, контрола трошкова сваке услуге, по ужим центрима одговорности у оквиру пружања одређених услуга и краћим временским интервалима, како би била могућа контрола по подручјима одговорности и њихових менаџера. У профитним организацијама и НПО које остварују властите приходе, у оперативном смислу, обрачун трошкова зарада израде захтијева три кључна информациона инпута: планирани обим реализације у буџетском периоду, стандардно вријеме израде по јединици производа<sup>13</sup> и планирану цијену по часу.<sup>14</sup>

За препознавање пропорционалности трошкова и њихово укључивање у интерни обрачунски систем, тј. систем планирања и контролу трошкова и пословног резултата од одлучујућег значаја је начин изражавања активности у односу на коју се испољава пропорционалност трошкова, тј. избор врста и јединица њихове мјере које стоје у сразмјерном односу с варијабилним трошковима.<sup>15</sup> Стандардизовање зарада израде укључује стандардизовање количине директног рада по јединици услуге и мјестима трошкова. Док је стандардизовање по мјестима трошкова изводљиво, стандардизовање зарада израде по јединици услуге у НПО из области образовања није уобичајено. Пошто се обрачун зарада врши примјеном уговорене цијене рада по часу или мјесецу за вријеме радника проведено на раду независно од учинка који он за то вријеме оствари, ови трошкови не показују варијабилност према обиму активности. На мјесту несталих варијабилних олата израде ступа приближно исти слој додатних „фиксних“ трошкова плата режије.

Носилац резултата, дакле, прихода и на одговарајући начин конципираних трошкова јесте услуга или производ. Било да су продајне цијене услуга, тј. њихови јединични приходи одређени на тржишту, било да се до њих треба доћи на бази трошкова, остаје проблем утврђивања трошкова по носиоцима, а то је основни задатак калкулације. Уколико је у питању потпуна алокација трошкова на носиоце, директни трошкови рада могу се алоцирати на услуге, као коначне учинке. Развијање плана трошкова зарада обрачунатих по стварним трошковима претпоставља повезивање планираних услуга, потребног времена и планираних цијена за потребе кварталног развијања парцијалних планова, што је квантитативно исказано у табели 3. Са становишта носилаца трошкова овако утврђен план трошкова директног рада послужиће као кључ за алокацију општих трошкова услуга на носиоце.

<sup>13</sup> Вријеме по јединици услуге је 45 или 60 минута, а трошкови нису варијабилни према обиму активности.

<sup>14</sup> Стевановић, Н., Малинић, Д.: *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Београд, 2005., стр. 482.

<sup>15</sup> Исто, стр. 73.

**Табела 3.** План трошкова директног рада

Е л е м е н т и	К в а р т а л и				Свега за годину
	I	II	III	IV	
Услуга А					
Потребно вријеме	1.100	1.466	550	916	4.032
Цијена по часу	73,33	73,33	73,33	73,33	73,33
Укупни трошкови	80.640	107.520	40.320	67.200	295.680
Услуга Б					
Потребно вријеме	-	80	10	50	140
Цијена по часу	-	150	150	150	150
Укупни трошкови	-	12.000	1.500	7.500	21.000
Укупни трошкови рада	80.640	119.520	41.820	74.700	316.680

План општих трошкова садржи трошкове који су везани за функцију пружања услуга, али се они не могу директно везати за поједине услуге. Ради се о различитим трошковима како у погледу врста тако и у погледу њиховог понашања у односу на обим активности. У односу на обим, општи трошкови производње понашају се варијабилно, фиксно или мјешовито. Најједноставнији начин планирања ових трошкова је њихово заснивање на историјским трошковима и могу их примјењивати НПО које имају устаљен обим активности и релативно стабилан износ ових трошкова. План општих трошкова за потребе израде пословног плана у профитним ентитетима и НПО са властитим приходима и на основу њиховог претежног карактера може имати сљедећи формални израз:

**Табела 4:** План општих трошкова

Е л е м е н т и	К в а р т а л и				Свега за годину
	I	II	III	IV	
I Општи варијабилни трошкови	61.916	38.456	97.226	105.846	303.444
1. Индиректни материјал	1.400	1.120	400	2.920	5.840
2. Индиректни рад <sup>16</sup>	52.816	25.936	93.136	66.256	238.144
3. Енергија	2.080	960	880	3.040	6.960
4. Одржавање	500	200	250	350	1.300
5. Путни трошкови	5.120	10.240	2.560	33.280	51.200
II Општи фиксни трошкови	4.050	4.050	4.050	4.050	16.200
1. Осигурање	1.550	1.550	1.550	1.550	6.200
2. Остали фиксни трошкови	2.500	2.500	2.500	2.500	10.000
III Укупни општи тр. услуга (I+II)	65.966	42.506	101.276	109.896	319.644

У случају НПО, примјена књиговодствено-техничке методе за потребе алокације трошкова на носиоце и стандардизовања по јединици услуга, наведене

<sup>16</sup> Трошкови индиректног рада за наставнике утврђени су као разлика између укупних часова (160 x 12= 1.920 часова) и директних часова рада (96) водећи рачуна да су укупне бруто зарада 449.824 КМ. На исти начин утврђени су индиректни трошкови зарада за сараднике, као разлика између укупних бруто зарада (84.000 КМ) и директних зарада (52.800 КМ). Распоред трошкова индиректних зарада по кварталима извршен је сразмјерно броју остварених сати индиректног рада.

врсте трошкова потребно је рекласификовати на варијабилни и фиксни дио. Као пропорционалне трошкове треба стандардизовати трошкове индиректног материјала и трошкове енергије, пошто се њихов највећи дио односи на производна мјеста трошкова, док остали наведени примарни трошкови имају фиксни карактер. Дакле, планирани укупни општи фиксни трошкови пројектовани на годишњем нивоу износе 306.844 КМ, док по јединици учинка за услугу А износе 233,50 КМ а за услугу Б 343,23 КМ.<sup>17</sup>

### 1.3. План набавке материјала

Планом набавке специфицирају се количине материјала које треба набавити, врсте материјала, вриједност и вријеме када је набавке неопходно реализовати. У профитним ентитетима постојање директне везе између плана производње и потрошње директног материјала и количина које треба набавити не дозвољава стављање знака једнакости усљед дефинисања политике залиха која треба да апсорбује разлике. У НПО постоји могућност синхронизације набавке потребног материјала са потребама пружања услуга и коришћења концепта *just-in-time* (JIT систем).<sup>18</sup> Имајући у виду пројектоване потребе за материјалом садржане у плану трошкова директног материјала, очекиване набавне цијене и потребе за индиректним материјалом који прати процес реализације услуга, припремљен план набавке има сљедећи израз:

Табела 5: План набавке (директног и индиректног) материјала

Е л е м е н т и	К в а р т а л и				Свега за годину
	I	II	III	IV	
Материјал „Х“	820	360	320	23.900	25.400
Материјал „У“	-	510	-	390	900
Индиректни материјал „З“	1.400	1.120	400	2.920	5.840
Вриједност укупне набавке	2.220	1.990	720	27.210	32.140

Да би се задовољили захтјеви флексибилности потребно је одвојено планирати варијабилне и фиксне трошкове набавке. Планирање варијабилних трошкова у пројектовању пословног резултата полази од претходно планираних набавки и стандардних трошкова набавке по јединици материјала чији производ показује укупно планирани износ варијабилних трошкова набавке за наступајући период. Пошто се истовремено набавља са директним материјалом у план смо уврстили и планиране количине индиректног материјала који се користи у управи и администрацији.

<sup>17</sup> Укупни фиксни трошкови 306.844 КМ : 4.172 директних часова услуга = 73,548418 КМ/час. Услуга А = 4.032 часова x 73,548418 КМ = 296.547,221476 : 1.270 (студената) = 233,501749 КМ. Услуга Б = 140 часова x 73,548418 КМ = 10.296,778520 КМ : 30 (студената) = 343,225951. Индиректни рад обрачунат је као разлика између директних часова рада и укупног годишњег фонда часова рада наставника и сарадника. Просјечна мјесечна бруто зарада наставника износи 1.171,42 КМ, а сарадника 700 КМ. Путни трошкови засновани су на историјским трошковима, електрична енергија обрачуната по просјечној цијени 0,80 КМ/КWh на основу 8.700 КWh утрошених у претходном периоду, осигурање запослених и студенте пропорционално је распоређено по кварталима као и остали фиксни трошкови.

<sup>18</sup> Horngren, C., Foster, G., Datar, S.: *Osnove troškovnog računovodstva, upravljački aspekt*, URR FBiH, Sarajevo, 2002., str. 841-869.

#### 1.4. План трошкова продатих услуга

Пројекција остварења НПО у датом буџетском периоду подразумева супротстављање пројектованих прихода од продаје услуга трошковима продатих услуга и трошковима периода. Пошто су приходи од продаје одређени планом продаје услуга, а трошкови периода функционалним плановима производних и непроизводних подручја одговорности, потребно је утврдити износ трошкова услуга које се у буџетском периоду односе на реализоване услуге. Ови трошкови садржани су у плану трошкова директног материјала и плану општих трошкова производње. У нашем случају, када нема почетних и крајњих залиха, односно када је обим „произведених“ услуга једнак обиму продатих, постоји једнакост између плана трошкова „произведених“ услуга и плана трошкова продатих услуга. У профитним ентитетима оваква ситуација је прије изузек него правило, али је уобичајена у многим НПО.

У опредељењу за начин обрачуна трошкова по јединици избор може бити између различитих варијанти апсорпционих и непотпуних трошкова. Опредељујући се за обрачун по стандардним варијабилним трошковима у припреми мастер буџета и његових предности у односу на друге системе обрачуна, примјенићемо обрачунски систем који претпоставља обрачун варијабилне производне цијене коштања. Пошто су општи варијабилни трошкови производње<sup>19</sup> планирани у износу од 12.800 КМ, при састављању калкулације неопходно их је алоцирати на поједине услуге, као што показује наредни преглед.

**Табела 6:** Алокација општих варијабилних трошкова према директним часовима рада

Јединице услуга	Директни часови рада	Учешће	Укупни ОВТ	ОВТ по јединици
1.270	4.032	0,9664	12.369,92	9,74
30	140	0,0336	430,08	14,34
-	4.172	1,0000	12.800,00	-

Након распоређивања општих варијабилних трошкова по врстама услуга сачињава се калкулација трошкова по јединици реализованих услуга.

**Табела 7:** Калкулација стандардне варијабилне производне цијене коштања

Е л е м е н т и	Услуге РС – 1.270		Услуге ПС - 30	
	Укупни трошкови	Трошак по јединици	Укупни трошкови	Трошак по јединици
1. Трошкови директног материјала	25.400,00	20,00	900,00	30,00
2. ОВТ услуга	12.369,92	9,74	430,08	14,34
3. Производна цијена коштања	37.769,92	29,74	1.330,08	44,34

План трошкова продатих услуга завршава сљедећим формалним изразом:

**Табела 8.** План трошкова продаје

Е л е м е н т и	Планирана продаја	Цијена коштања	Вриједност
1. Услуга А	1.270	29,74	37.769,92

<sup>19</sup> Трошкови индиректног материјала планиран у износу 5.840 КМ, а енергије 6.960 КМ.

2. Услуга Б	30	44,34	1.330,08
3. Трошкови продатих производа	1.300		39.100,00

### 1.5. План трошкова маркетинга

Трошкови маркетинга, заједно са општим трошковима управљања и администрације, припадају групи непроизводних трошкова. Рачуноводство одговорности у процесу планирања, мјерења и контроле ове трошкове третира као дискреционе центре расхода. У непрофитној арени успјешна маркетинг стратегија организацијама омогућавају да постигну своје мисије, циљеве и да фокусирањем на потребе својих чланова обезбиједи дугорочну финансијску стабилност. Са маркетиншке тачке гледишта постоје четири критична елемента означена као 4П или маркетинг микс.

Организације у непрофитном сектору мање су склоне развоју и тестирању нових производа, програма и услуга или ажурирању и модернизацији старих. У организацијама које остварују профит много новца троши се на промоцију. Непрофитни сектор располаже мањим износом средстава која се морају рационалније трошити и више користи бесплатне услуге медија. Тијесни однос између цијене и стварне вриједности није нигдје очигледнији као у конкурентском свијету НПО. Често је тешко одредити стварну вриједност различитих активности НПО, факултета, болница. Потрошач који покушава да направи разлику између двије организације на истом пољу може понекад закључити да она чија је цијена већа, заправо, нуди бољи производ или услугу. Коначни елемент у маркетинг миксу је мјесто, локација на којој је производ или услуга доступан потрошачу. Многе НПО схватиле су да, ако потрошачи, клијенти или чланови не могу, или неће, да дођу у сједишта организације, организација мора „однијети“ производе и услуге њима. Развијање одговарајућег система дистрибуције производа или услуга постаје све важније у непрофитном свијету, као што случај и у профитним компанијама.<sup>20</sup>

Полазећи од претпоставке да се ради о дискреционом центру расхода и непосредном везивању трошкова за двије врсте услуга, у оквиру једног подручја одговорности, план трошкова маркетинга изгледа као што приказује наредна табела:

**Табела 9.** План трошкова маркетинга

Е л е м е н т и	К в а р т а л и				Свега за годину
	I	II	III	IV	
1. Трошкови рекламе	-	500	500	-	1.000
2. Остали фиксни трошкови	-	200	1.000	-	1.200
Укупно	-	700	1.500	-	2.200

Пажљивим сагледавањем трошкова маркетинга може се уочити да се у њиховој структури појављују фиксни трошкови, дискрециони фиксни трошкови, варијабилни трошкови и мјешовити трошкови. Имајући у виду да планирани износ трошкова маркетинга чини само 0,22% планираних прихода од продаје услуга НПО у садашњем конкурентском окружењу маркетиншким активностима неопходно је посветити значајно више пажње када поједине њихове активности постају све више профитне.

<sup>20</sup> Wolf, T.: *Upravljanje neprofitnim organizacijama u XXI vijeku*, Simon & Schuster Inc., New York, 1999., p. 169.

## 1.6. План трошкова општег управљања и администрације

Трошкови управе и администрације сматрају се најчешће фиксним трошковима, полазећи од претпоставке да је учешће варијабилних трошкова незнатно. За планирање ових трошкова, као стартна основа, најчешће се узима ниво расхода из ранијег периода коригован за планиране активности које доводе до њиховог повећања или смањења. Полазећи од претпоставке да се трошкови општег управљања и администрације планирају по врстама, прво на годишњем нивоу, а онда распоређују у једнаким износима по кварталима, план ових трошкова могао би да има следећи израз:

Табела 10. План трошкова општег управљања и администрације

Е л е м е н т и	К в а р т а л и				Свега за годину
	I	II	III	IV	
1. Канцеларијски материјал	1.700	1.700	1.700	1.700	6.800
2. Плате административног особља	17.450	17.450	17.450	17.450	69.800
3. Трошкови службених путовања	250	250	250	250	1.000
4. Трошкови репрезентације	650	650	650	650	2.600
5. Трошкови осигурања	900	900	900	900	3.600
6. Трошкови комуникационих услуга	250	250	250	250	1.000
7. Укупни трошкови	21.200	21.200	21.200	21.200	84.800

Сама природа трошкова управе и администрације искључује могућност стандардизације у истом обиму и са истим степеном прециности као на подручју производње или продаје. За одређене активности ове функције могуће је утврдити учинке и стандардне трошкове што знатно олакшава поступак њиховог планирања и контроле. По правилу, то су рутински послови који се учестало понављају и имају мање или више технички карактер.<sup>21</sup>

## 1.7. План капиталних улагања

План капиталних улагања (капитални буџет) представља дугорочни буџет који садржи планиране инвестиције и њихов временски распоред у периоду дужем од годину дана. Инвестиционе одлуке припадају групи најважнијих одлука које доноси менаџмент НПО. Карактеристични примјери таквих одлука у НПО јесу набавка нове опреме, улагање у инфраструктуру, улагања у изградњу, адаптацију или реконструкцију грађевинских објектата и сл. Пошто су одлуке о улагању у фиксна средства једном донесене и динамизирани, њихова реализација треба да буде укључена у текуће финансијске планове да би се благовремено обезбиједила потребна новчана средства, што илуструје следећи табеларни приказ:<sup>22</sup>

<sup>21</sup> Красуља, Д., Иванишевић, М.: *Пословне финансије*, Економски факултет, Београд, 2004., стр. 143.

<sup>22</sup> Исто, стр. 144.

**Табела 11.** План трошкова капиталних улагања

Елементи	Квартали				Свега за годину
	I	II	III	IV	
Грађевински објекти	-	-	-	30.000	30.000
Свега:	-	-	-	30.000	30.000

Из плана се види да НПО предвиђа адаптацију грађевинских објеката у четвртм кварталу текуће године која треба да буде финансирана из сопствених извора. Оперативни пословни план у том смислу мора да прихвати планирани квартални издатак и да тестира изводљивост такве активности, а што треба да нађе своје мјесто и у плану новчаних токова за дату годину.

### **1.8. План новчаних токова**

План новчаних токова обухвата планирана примања и издавања готовине за наступајући плански период. Сви пословни догађаји који су садржани у претходним плановима на директан или индиректан начин одређују вриједности које ће бити садржане у пројектованом билансу стања, билансу успјеха и билансу новчаних токова. То значи да је план новчаних токова уско повезан са осталим парцијалним плановима, са планом продаје и с њим повезаним планом наплате потраживања, планом трошкова, планом набавке и из њега изведеног плана плаћања обавеза добављачима и планом капиталних улагања.

У профитним ентитетима највећи прилив готовине очекује се од прихода од продаје производа и услуга. У већини НПО прилив готовине очекује се из буџета виших или нижих потрошачких јединица, док неке НПО остварују и властите приходе. Пошто се приходи од извршених услуга остварују у готовини, примања готовине коинцидирају са динамиком прихода. Уз приходе од продаје и приходе из буџета у НПО могу постојати и други потенцијални извори готовине, приливи по основу донација, продаје сталних средстава, грантови, прихода по основу камата и сл.

У припремању плана новчаних токова могућа су два приступа. Први, метода директног утврђивања готовинских токова и намјера детаљног праћења кретања готовине која настаје као последица примања и издавања која су предвиђена у парцијалним плановима, а погодна је за употребу у процесу краткорочног оперативног планирања (буџетирања).<sup>23</sup> Други приступ развоја плана готовине - индиректна метода или финансијско-рачуноводствени приступ, користи се за потребе дугорочног пословног планирања. Имајући у виду саму структуру извјештаја о новчаним токовима по индиректној методи, чини се да она није примјерена за НПО пошто почиње од нето добитка, који није крајњи циљ пословања НПО и зато је одређено за састављање плана токова готовине који се заснива на директној методи. У оперативном садржају, непосредном састављању плана токова готовине претходи припремање парцијалних буџета прилива и одлива који произилазе из плана продаје и плана набавке, док су одливи условљени трошковима рада, општим трошковима пружања услуга, трошковима непроизводних функција и планираним капиталним улагањима, који се могу директно преузети у план новчаних токова. Под

<sup>23</sup> Стевановић, Н., Малинић, Д.: *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Београд, 2005., стр. 504.



претпоставком да се сви приходи од продаје наплаћују у готовини и да се приходи из буџета више потрошачке јединице дозначавају у наредном мјесецу за протекли мјесец, приливи се могу приказати како слиједи:

**Табела 12.** План очекиваног прилива готовине од продаје и прихода из буџета РС

Е л е м е н т и	К в а р т а л и				Свега за годину
	I	II	III	IV	
1. Приливи из буџета Републике Српске	50.000	75.000	75.000	75.000	275.000
2. Приливи од продаје у првом кварталу	20.459				20.459
3. Приливи од продаје у другом кварталу		64.912			64.912
4. Приливи од продаје у трећем кварталу			7.984		7.984
5. Приливи од продаје у четвртном кварталу				639.075	639.075
6. Укупни приливи	70.459	139.912	82.984	714.075	1.007.430

Полазећи од претпоставке да се обавезе према добављачима за материјал плаћају у наредном за претходни квартал и све пренесене обавезе измирују до краја године из претходне године, очекивани одлив готовине по основу трошкова директног и индиректног материјала можемо исказати сљедећим табеларним приказом:

**Табела 13.** План очекиваног одлива готовине по основу набавке материјала

Е л е м е н т и	К в а р т а л и				Свега за годину
	I	II	III	IV	
1. Одливи за набавку материјала из претходне године <sup>24</sup>	2.323				2.323
2. Одливи за набавку у првом кварталу					-
3. Одливи за набавку у другом кварталу		2.220			2.220
4. Одливи за набавку у трећем кварталу			1.990		1.990
5. Одливи за набавку у четвртном кварталу				27.930	27.930
6. Укупни одливи	2.323	2.220	1.990	27.930	34.463

Припремљени план новчаних токова, у који су инкорпорирани парцијални планови одлива готовине по основу бруто трошкова зарада, општих трошкова производње, трошкова маркетинга, трошкова управе и администрације и трошкова капиталних улагања, представљен је у наредном табеларном прегледу.

**Табела 14.** План новчаних токова

Е л е м е н т и	К в а р т а л и				Свега за годину
	I	II	III	IV	
I Новчани приливи					
1. Готовина на почетку <sup>3</sup>	406.416	332.771	295.357	199.745	406.416
2. Приливи по основу продаје	20.459	64.912	7.984	639.075	732.430
3. Приливи из буџета Републике Српске	50.000	75.000	75.000	75.000	275.000
4. Планирани приливи (1 до 3)	476.875	472.683	378.341	913.820	1.413.846

<sup>24</sup> Из биланса стања на дан 31.12.200х. преузет је износ одлива за набављени материјал.

<b>II Новчани одливи</b>					
1. Набавка директног материјала	2.323	2.220	1.990	27.930	34.463
2. Бруто плате и накнаде запосленим <sup>25</sup>	141.781	158.906	155.906	209.208	665.801
3. Општи трошкови производње	-	11.750	15.450	48.460	75.660
4. Општи трошкови маркетинга	-	700	1.500	-	2.200
5. Трошкови управе и администрације	-	3.750	3.750	7.500	15.000
6. Капитална улагања	-	-	-	30.000	30.000
7. Планирани одливи готовине (1 до 6)	144.104	177.326	178.596	323.098	823.124
8. Готовинана крају (I <sub>4</sub> -II <sub>7</sub> )	332.771	295.357	199.745	590.722	590.722

На основу примања и издавања готовине могуће је крајем сваког периода, односно квартала или мјесеца процијенити салдо готовине. Уколико у току неких периода примања нису довољна да покрију укупна издавања, треба сачинити план финансирања, односно позајмљивања средстава. План финансирања својствен је профитним али не и НПО. Међутим, уколико се појави недостатак готовине, НПО нису склоне финансирању из кредитних средстава већ се прије одређују за пролонгирању рокова исплата зарада, посебно у вријеме годишњих одмора.<sup>27</sup>

### **1.9. Планирани биланс успјеха**

У оквиру пројектованог биланса успјеха обједињују се бројни парцијални буџети прихода и трошкова настали као резултат планираних активности у оквиру организације и њених подручја одговорности. Тестирање прихватљивости пројектованих активности организације у изабраном буџетском периоду, започето у плану токова готовине, наставља се у пројектованом билансу успјеха<sup>28</sup> који има карактер прелиминарног плана све док не издржи тестирање прихватљивости анализом преломне тачке. Развијање пројектованог биланса успјеха тражи рјешавање двије дилеме. Прва се односи на избор обрачунског система, а друга на избор временског периода. За рјешавање прве дилеме одредили смо се за примјену СО по стандардним варијабилним трошковима због његових предности у планирању и исказивању резултата. Ипак, остаје проблем упоредивости пројектованог биланса успјеха са званичним билансом успјеха. Планирани биланс успјеха може се сачињавати аналитички по кварталима или мјесецима, што је условљено управљачко-информационим захтјевима. Уколико се занима на директној методи, план токова готовине може по учесталости да прати биланс успјеха, међутим, уколико се заснива

<sup>25</sup> Износ готовине на почетку године преузет је из биланса стања на дан 31.12.2004.

<sup>26</sup> Укупни трошкови бруто зарада запослених у износу од 665.801 КМ распоређени су по кварталима. За први квартал бруто зарада запослених износе 150.906 КМ, док су обавезе према запосленим из претходне године износиле 41.177 КМ. Пошто се зараде за претходни мјесец исплаћују до краја наредног мјесеца, пренесени износ из 2004. године и 2/3 бруто зарада у првом кварталу наредне године износе 141.781 КМ. Пренесени износ 50.302 КМ из првог квартала и 2/3 износа из другог квартала чине 158.906 КМ исплаћене у другом кварталу. Бруто зараде за трећи квартал израчунате су на исти начин као и за други квартал. За четврти квартал извршена је исплата 1/3 зарада из трећег квартала и укупан износ за четврти квартал 31.12. 2005.

<sup>27</sup> Што се обично појављује у трећем кварталу текуће године.

<sup>28</sup> Стевановић, Н., Малинић, Д.: *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Београд, 2005., стр. 507.

на индиректној мора се сачекати састављање пројектованог биланса стања. Полазећи од информација које садрже претходни парцијални планови и план токова готовине, као круна процеса планирања појављује се пројектовани биланс успјеха:

**Табела 15.** Пројектовани биланс успјеха по СО по стандардним варијабилним трошковима

Рб	Е л е м е н т и	И з н о с
1.	Приходи од извршених услуга	732.430
2.	Приходи из буџета	275.000
3.	Свега приходи (1+2)	1.007.430
4.	Трошкови реализованих услуга	39.100
5.	Контрибуциони резултат (3-4)	968.330
6.	Фиксни трошкови (60+61+62)	710.524
60.	Фиксни трошкови производње	623.524
61.	Фиксни трошкови маркетинга	2.200
62.	Фиксни трошкови управе и администрације	84.800
7.	Нето резултат–вишак прихода над расходима (5-6)	257.806

Планско-контролне недостатке основног облика маргиналног обрачуна у НПО могао би да отклони рачун постепеног покрића фиксних трошкова и да премости геп између СО по стандардним варијабилним трошковима и СО по пуним стандардним трошковима, њиховим приближавањем и комбиновањем. Идеја је да се из контрибуционог резултата услуге не врши покриће укупних фиксних трошкова као блока трошкова, већ постепено исказивање контрибуционог резултата по покрићу одређених фиксних трошкова. Ради се, прије свега, о директним фиксним трошковима калкулационих јединица за које се жели обрачун контрибуционог резултата по покрићу свих директних трошкова. Овдје, прије свега, мислимо на покриће директних фиксних трошкова бруто зарада које износе 557.788 КМ или 78,50% од укупних фиксних трошкова. У основи овог рачуна стоји једноставна идеја да услуга одбацује контрибуциони резултат за покриће општих фиксних трошкова тек по покрићу својих директних фиксних трошкова.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> Преломна тачка представља значајну појаву и погодан инструментариј који омогућава брзо, лако и релативно пздано планирање и контролу пословног резултата. Међутим, за активно управљање елементима пословног резултата значајније је све оно што се догађа до преломне тачке, а посебно послије ње. У НПО којом илуструјемо излагања ПТв зноси 739.205,16 КМ. Стопа контрибуционог добитка 96,12% примичењена на износ прихода одбацује 710.524 КМ колико износе фиксни трошкови организације за планску годину. Рачунајући са просјечним мјесечним приходом од 83.952,50 КМ потребно је око 9 мјесеци да се достигне ПТ што говори о високој маржи сигурности од 26,62%. Стопа варијабилних трошкова од свега 3,88%, говори о значају фиксних трошкова у НПО. Неопходно је истаћи да се агрегирани приход у билансу успјеха састоји из двије компоненте и да сопствени приходи чине 72,7%, што је само нешто ниже од ПТ. Други дио прихода - дознаке из буџета вишег нивоа уколико би потпуно изостале а НПО за 390 студената који се финансирају из ових прихода наплатила као приход од уписнине (234.000 КМ за колико су ослобођени) ПТ би се незнатно повећала (740.482 КМ) док би вишак прихода над расходима незнатно опао у односу на планирани. Дакле, посматрана НПО могла би у потпуности да послује као профитни ентитет и да оствари значајну добит (225.948 КМ) у конкурентским условима.

## 1.10. Планирани биланс стања

У рачуноводственом смислу припремање биланса стања разликује се од припреме плана токова готовине и плана резултата. Планирани биланс стања специфичан је утолико што за исходиште има биланс стања са почетка буџетског периода, који у процесу његове припреме бива коригован за очекиване промјене које ће наступити као посљедица планираних активности НПО. Промјене на имовини првенствено су условљене садржајем плана капиталних улагања, планом наплате потраживања и планом готовине. Промјене на обавезама посљедица су планираних активности исплата обавеза. Висина капитала као разлика између планиране имовине и планираних обавеза пулсира под утицајем планираних добитних остварења у билансу успјеха и планиране употребе вишка прихода над расходима. Полазећи од биланса стања са почетка периода, планираних остварења приказаних у претходним плановима и одређујућа за састављање мастер буџета на годишњем нивоу, планирани биланс стања приказан је у наредном прегледу:

Табела 16. Планирани биланс стања

ПОЗИЦИЈА	Оств. 200х.	План 200х.	ПОЗИЦИЈА	Оств. 200х.	План 200х.
<b>I АКТИВА</b>			<b>II ПАСИВА</b>		
А. Готовина, крат. потраживања и разгр. и залихе мат. и робе	431.159	590.722	А. Краткорочне обавезе и разграни.	251.431	240.295
1. Новчана средства	406.417	590.722	1. Краткорочне текуће обавезе	2.323	-
2. Краткорочна разграничења	24.742	-	2. Обавезе према радницима	41.177	-
Б. Стална средства	1.367.320	1.397.320	3. Финансијски и обрачунски односи са другим повезаним јединицама	30.834	-
1. Стална средства	1.367.320	1.397.320	4. Краткорочна разграничења	177.097	209.461
2. ИВ сталних средстава	646.712	647.162	Б. Дугорочне обавезе и разграничења	-	-
3. Неотписана вр. сталних средстава	720.608	750.158	В. Извори средстава	900.336	1.100.585
			1. Извори сталних средстава	720.608	750.158
			2. Извори средстава резерви	122.621	342.621
			3. Нераспоређени вишак прих. и расхода	57.107	7.806
<b>УКУПНА АКТИВА (А+Б)</b>	<b>1.151.767</b>	<b>1.340.880</b>	<b>УКУПНА ПАСИВА (А+Б+В)</b>	<b>1.151.767</b>	<b>1.340.880</b>

Уз планирани биланс стања потребна су и додатна објашњења. Готовина на крају буџетског периода из плана готовинских токова преузима се у биланс стања на позицији новчана средства. Набавна вриједност сталних средстава на почетку

периода увећана је за вриједност извршених капиталних улагања од 30.000 КМ, док је исправка вриједности увећана за обрачунати износ амортизације примјеном стопе 1,5% за грађевинске објекте и што даје садашњу вриједност сталних средстава на крају периода од 750.158 КМ. Краткорочне текуће обавезе према добављачима и обавезе према радницима измирене су до краја текуће године, тако да нису исказане обавезе по овом основу. Остварени вишак прихода над расходима, исказан у билансу успјеха, може се видјети на позицији средстава резерви иако би се могао наћи и на другој позицији.

## Закључак

Буџети су формализовани и подесно структурирани планови изражени у монетарним јединицама мјере. Сви економски субјекти: предузећа, владине агенције, универзитети, факултети, цркве, појединци, укључени су у одређени облик планирања. Међутим, границе до којих се планови уобличују у писани документ - план значајно разликују. Главни план се и код нас све чешће назива мастер буџетом у оквиру кога се путем финансијских пројекција перформанси непрофитне организације, тестирају идеје, полазне претпоставке, достиживост циљева и могуће алтернативне стратегијске опције. Мастер буџет (главни план) чине пројектовани финансијски извјештаји за предстојећи плански период: 1) Пројектовани биланс успјеха, 2) Пројектовани биланс стања, 3) Пројектовани извјештај о новчаним токовима који су међусобно тијесно повезани. Парцијални планови пружају подлогу за израду мастер буџета, с тим што главни план има улогу надређеног плана или теста прихватљивости парцијалних планова. Менаџмент непрофитне организације има обавезу да учини значајне напоре и да трага за активностима како би у фазама реализације и контроле остварења одржао на пројектованом нивоу. У садашњем окружењу непрофитних организација када традиционалне непрофитне активности постају све више профитне, финансијским пројекцијама постављају се циљеви и стандарди који имају улогу критеријума у поштравању одговорности менаџера у процесу управљања повјереним ресурсима и побољшању добробити за кориснике услуга.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Belak, V.: *Менаџерско рачуноводство*, Računovodstvo, revizija i financije, Zagreb, 1995.
2. Horngren, C., Foster, G., Datar, S.: *Основе трошковног рачуноводства, управљачки аспект*, Удружење рачуновођа и ревизора FBiH, Сарајево, 2002.
3. Красуља, Д., Иванишевић, М.: *Пословне финансије*, Економски факултет, Београд, 2004.
4. Малинић, Д.: *Рачуноводствене пројекције перформанси предузећа: централно мјесто бизнис плана*, Зборник радова: Финансијско-рачуноводствена професија у реформи пореског система, Савез рачуновођа и ревизора РС, Бања Врућница, Теслић, 22-24.септембар 2005.
5. Стевановић, Н., Малинић, Д.: *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Београд, 2005.

6. Стевановић, Н.: *Системи обрачуна трошкова*, Економски факултет, Београд, 2003.
7. Стевановић, Н.: *Планска улога финансијских извештаја*, Зборник радова бр. 2, Економски факултет, Брчко, 2004.
8. Wolf, T.: *Upravljanje neprofitnim organizacijama u XXI vijeku*, Simon & Schuster Inc., New York, 1999.

## ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЈА – PRO ET CONTRA

### Апстракт

Свеобухватна и целовита децентрализација Србије представља услов економског развитка наше земље. Примарна је **ментална децентрализација** грађана Србије која би требало да се реализује посредством њене Владе – извршне власти (примарно, Министарства за образовање и Министарства за културу) и њених мас медија. Под термином ментална децентрализација подразумевамо стварање **јединствене идејно-философске основе** за израду стратешког плана економског развоја грађанско-европске Србије трећег миленијума. Извор те идејно-философске основе треба да буду **идеје грађанско-цивилног друштва Србије**, тј. идеје младих и светски признатих стручњака грађанске Србије.

Након тога следили би секундарни облици децентрализације: **економска** и **политичка** децентрализација. Основу економске децентрализације чинила би фискална децентрализација, док би основу политичке децентрализације сачињавала изградња механизма за развијање и реализацију политичке одговорности на нивоу представника републичке, регионалне и локалне власти у Србији. Политичка одговорност би морала да се темељи на правично-моралној и правно-законској одговорности. Механизме за спровођење те одговорности мора да креира и стави у погон Извршна власт уз помоћ Парламента Србије.

Садржина и процедура децентрализације у Србији зависи од **намера** и **идејних планова њених грађана** и **њене Извршне власти**. Овако остварена децентрализација омогућиће **регионализацију** Србије. Децентрализација и регионализација Србије не смеју бити средство за сепарацију и сецесију појединих делова територије Србије.

***Кључне речи:** Србија, идеје грађанско-цивилног друштва Србије, децентрализација, регионализација, људска права и слободе, економски развитак.*

## Abstract

All-inclusive and total decentralization of Serbia is the condition of economical development of our country. Civil **mental decentralization** of Serbian people is the prime process to be carried out through its Executive authorities (Ministry of Education and Ministry of Culture) and its mass media. Under the term mental decentralization we assume the creation of the **unique ideal-philosophical basis** for strategic plan of economical development of civil-European Serbia of third millennium. The source of that ideal-philosophical basis should be **the ideas of civil society of Serbia**, i.e. the ideas of young and world famous experts of civil Serbia.

Afterwards the secondary forms of decentralization would follow: **economical** and **political** decentralization. The basis of economical decentralization would be consisted of fiscal decentralization, while the basis of political decentralization would be made of mechanism for development and realization of political responsibility at the level of republic, regional and local authorities in Serbia. Political responsibility would be founded on just-moral and law-legislative responsibility. Mechanisms for realization of that responsibility should create and put in action the Executive authority with the help of Parliament of Serbia.

The content and procedure of decentralization in Serbia depends on **intentions and ideal plans of its citizens and Executive Authorities**. This way decentralization will enable regionalization of Serbia. Serbian decentralization and regionalization mustn't be the means of separation and secession of certain parts of Serbian territory.

***Key words:** Serbia, ideas of civil society of Serbia, decentralization, regionalization, human rights and freedom, economical development.*

## Увод

Питање децентрализације Србије је само једно од суштинских питања које Европска унија поставља као економско-правни услов за улазак Србије у ЕУ. Много важније питање за нас, грађане Србије, јесте какву ћемо ми економску корист имати од децентрализације и регионализације. Децентрализација и регионализација Србије у складу са потребама и интересима њених грађана треба да представља средство економског препорода грађана Србије а потом и задовољење основних државних интереса Србије. Децентрализација и регионализација Србије не смеју бити средство за сепарацију и сецесију појединих делова територије Србије.

У овом раду покушаћемо, концизно и сажето, да се дотакнемо садржине и значаја питања децентрализације у Србији и свих осталих питања која су у вези са децентрализацијом (људска права и слободе, економски развитак Србије, регионализација). Подвучене речи и реченице у тексту представљају најважније мисли аутора текста.



## Сегментарна анализа децентрализације

Изучавајући децентрализацију као правно-економски феномен одлучили смо да кренемо од анализе њеног језичког појма. Децентрализација потиче од латинске речи *de centrum* што на српском значи *средшине*, а на француском и енглеском *de-centralization*.

У српском језику децентрализација означава лабављење једног политичког тела и, као последица и циљ тога, већа самосталног појединих делова; остављање извесних послова нижим органима; управни систем који свим управим одељењима даје што већу самосталност, нарочито у државној управи; децентрализирати значи поделити послове на разна одељења и одсеке, нарочито у државној управи.<sup>1</sup>

Непосредно повезан са децентрализацијом је регионализом који потиче од латинске речи *regio* што у српском језику означава обласно родољубље, покрајински дух, тежња за покрајинском самосталношћу.<sup>2</sup>

Најчешћи узрок децентрализације је етнички, културни и етички, језички, демографски, социјални, економски и правни партикуларизам унутар једне вишенационалне државе. У средњовековној Европи под процесом децентрализације подразумевала се правно-политичка борба за ограничавањем економске и политичке власти суверена (цара или краља), нарочито у домену пореског права тј. администрирања пореза. Економски снажни феудалци у окружењу суверена желели су да на својим територијама имају више економских и правних слобода које неће бити непосредно контролисане од стране суверена. Тај процес понекад је био толико јак да је доводио до територијалног распадања или уситњавања конкретне државе, сецесије појединих територија те државе и стварање од тих сецесираних територија нових држава. Дакле, децентрализација се у пракси није реализовала само и увек у складу са њеним језичким значењем, већ и као политичко-правно средство за стварање нових држава или уситњавање и слабљење јаких држава. Конкретније, често је реч децентрализација злоупотребљавана ради остварења одређених економско-политичких циљева одређеног економски јаког естаблишмента кроз историју.

Током историјског развитка српске државности децентрализација је у пракси различито тумачена и у складу са тим тумачењем практично реализована. Примера ради, једана од историјских чињеница војног пораза српске средњовековне државе на Косову од Турака 1389. године, била је у пракси злоупотребљена децентрализација у територијалној организованости тадашње српске државе. Неконтролисана и претерана економска, правна и политичка права српских велепоседника – витезова у односу на суверена државе кнеза Лазара допринели су непостојању јединствене националне стратегије одбране земље, територијалном распадању и сепаратизму. Касније под османлијском окупацијом средњовековна Србија у потпуности губи сваки облик аутономије, укључујући и право на остварење основних грађанских права и слобода (право и слободу коришћење националног језика и писма, слободу кретања и настањивања, слободу рађања, слободу вероисповести и друго). Под турском окупацијом током деветнаестог века Србија успева да добије политичку, правну и економску аутономију. Посебан облик економске аутономије представљала је фискална аутономија која се састојала у праву српских велепоседника да од спонтаног зависног становиштва на сопственој територији администрирају порез у природи и новцу, и један део тако прикупљеног пореза предају османлијској

<sup>1</sup> Вујаклија М., Лексикон страних речи и израза, Београд, 1954, стр. 220.

<sup>2</sup> Ибид, стр. 810.

империји. Оваква врста економске децентрализације настала је после дужевремене и константне борбе српског становништва против османлијске империје. Током времена српски велепоседници почели су повећавати пореске обавезе зависног становништва на својој територији и средства од прикупиног пореза користити искључиво у приватне сврхе, користољубиво, што је представљало школски пример злоупотребе фискалне децентрализације. Континуитет српске државности наставио се владајућом династијом Обреновић. Породица Обреновић је имала истанчану дипломатско-владарску способност која се састојала у филигрантској комбинацији централизма и децентрализма. И управо у време владавине породице Обреновић у правно-политичкој терминологији Србије појавио се термин «просвећени апсолутизам» који је преузет из француског и немачког језика. Наведени термин представљао је комбинацију двеју наизглед сукобљених власти, краља као суверена и младе буржоазије окупљене у српском парламенту, које су иначе имале заједничке дугорочне циљеве и стратегију развоја земље. Смењивање централизације и децентрализације као економске, правне и политичке категорије, уз повремене злоупотребе, остаће без суштинских промена у националној историји Србији до краја Другог Светског Рата.

После Другог Светског Рата Србија мења друштвено-политичко уређење, те из парламентарне монархије прераста у председничко-скупштински систем. Председничко-скупштински систем представљао је својеврсну централизацију три власти (законодавне, извршне и судске) у рукама једног човека, доживотног председника Јосипа Броза Тита. Тадашња Србија била је једна од шест република СФРЈ. До устава СФРЈ из 1974. године Србије је имала јединствену и недељиву територију без аутономних покрајина. Наведеним уставом створене су две атономне покрајине, Косово и Метохија, и Војводина, као конститутивни федеративни елементи републике Србије који су имали сопствене уставе. Аутономне покрајине су имале сопствену законодавну, извршну и судску власт која није била у потпуности независна од републичке и савезне законодавне, извршне и судске власти. Ово је био највиши степен децентрализације власти који је икада извршен у Србији. Најмање форме овако децентрализоване државе представљале су општине и град Београд, тзв. јединице локалне самоуправе. Општине су имале свој парламент као законодавни орган, минимум једну станицу милиције која је представљала један од облика извршне власти и минимум један (општински) суд који је био један од облика судске власти. Дакле, општина је била најмања територијално-административна јединица. Више суседних општина чинило је међуопштинску регионалну заједницу, а једини град у Србији био је Београд у чијем саставу је било више општина.

У српској правно-историјској и политиколошкој теорији постоје два супротна мишљења о децентрализацији која је извршена уставом СФРЈ из 1974. године. Прва група теоретичара сматра да је оваква садржина и форма децентрализације проузроковала крвави грађански рат на територији бивше СФРЈ који се одиграо у периоду 1991 – 1999. година. Друга група теоретичара мисли да је наведена децентрализација замишљена веома добро као средство и начин тзв. «одумирања државе», али да су неодговорни и бескрупулозни политичари који су се нашли у власти после Брозове смрти исту идеју злоупотребили из користољубља. Они тврде да је децентрализација извршена уставом из 1974. године условила доношење Милошевићевог устава из 1990. године којим је управо учињено супротно, централизација Србије одузимањем свих ингеренција органима аутономних покрајина и јединицама локалне самоуправе (чл 108-118. Устава). Једно је сигурно, Милошевићев

устав је иницирао ратна збивања на Косову и Метохији док је тај последњи грађански рат у коме је тадашња српска извршна власт активно учествовала био само један од узрока војне интервенције НАТО на Србије.

## Процес децентрализације у Србији после 2000. године

Петог октобра 2000. године пао је Милошевићев режим у Србији. Овај историјски тренутак дао је наду грађанима Србије да ће се њихова држава сада много ефикасније и ефективније прилагодити модерним западно-европским трендовима економског развоја. Сви су очекивали много од новоизабране демократске власти у Србији, чекајући да тадашњи премијер Др Зоран Ђинђић реши све проблеме грађана које они сами нису решили. Сигурно је да ће за неко будуће научно мултидисциплинарно истраживање бити интересантно питање – Колико су грађани Србије разумели, а потом и успели да прате садржину и ритам економско-политичких демократских процеса и промена у Србији? Након убиства првог демократски изабраног премијера Србије после 1945. године, Др Зорана Ђинђића, које се догодило 12. марта 2003. године економски развој и демократски процеси у Србији су битно заустављени. Такође, остаје необорива чињеница да је влада покојног Премијера за време својег мандата одлагала решење питања децентрализације, регионализације и реституције Србије. После смрти Премијера наведена питања су сатвљена *ad acta* и у том стању су остала све до доношења и ступања на снагу важећег устава Србије из 2006. године.

Владајући политички естаблишмент, на челу са премијером Др Војиславом Коштуницом, прокламовала је устав Србије из 2006. године као напредни, демократски и грађански највиши правни акт државе. Дали је то заиста тако покушаћемо да одговоримо у овом раду. Укратко извршићемо анализу српског важеће Устава са становишта децентрализације, регионализације и људских права.

За разлику од Устава из 1990. године који је имао 136 чланова, Устав из 2006. године има 206. чланова. У члану 1. Милошевићевог устава наводи – *Република Србија је демократска држава свих грађана који у њој живе, заснована на слободама и правима човека и грађанина, на владавини права и на социјалној правди*, док се у члану 1. Коштуничиног устава истиче – *Република Србија је држава српског народа и свих грађана који у њој живе, заснована на владавини права и социјалној правди, начелима грађанске демократије, људским и мањинским правима и слободама и припадности европским принципима и вредностима*. Суштинске разлике између наведених чланова готово да нема, јер у наведеној одредби другог устава се наводи да је *Србија држава српског народа и свих грађана који живе у њој* што је суштински преузета и проширена одредбе првог устава *Србија је демократска држава свих грађана који у њој живе*; и у одредби другог устава се наводи да је *Србија заснована на начелима грађанске демократије, људским и мањинским правима и слободама и припадности европским принципима и вредностима* што је само језичка новина у односу на Милошевићев устав. Ове одредбе су декларативног карактера.

У наставку писци и првог (чл. 2-5. Устав из 1990. године) и другог (чл. 2-11. Устава из 2006. године) устава говоре о носиоцима суверенитета и владавини права. У првом уставу у чл. 6-7. говори се о *аутономним покрајинама Војводина и Косово са Метохијом* и да је *општина територијална јединица у којој се остварује локална самоуправа*, док се у другом уставу у чл. 12. наводи да је *државна власт ограничена*

је правом грађана на покрајинску аутономију и локалну самоуправу, те да право грађана на покрајинску аутономију и локалну самоуправу подлеже само надзору уставности и законитости.

Следе одредбе о људским и мањинским правима које су, такође, декларативног карактера. У првом уставу садржане су у другој глави – *Слободе права и дужности човека и грађанина* (чл. 11-54. Устав из 1990. године), док су сличне одредбе у другом уставу садржане у другом делу – *Људска и мањинска права и слобода* (чл. 18-81. Устав из 2006. године) с тим што су као посебна целина у оквиру овог дела издвојена и прописана *Права припадника националних мањина* (чл. 75-81. Устава из 2006. године). Примера ради, један од основних принципа људских права и слобода је *Право на обавештеност* из чл. 51. – *Свако има право да истинито, потпуно и благовремено буде обавештаван о питањима од јавног значаја и средства јавног обавештавања су дужна да то право поштују. Свако има право на приступ подацима који су у поседу државних органа и организација којима су поверена јавна овлашћења, у складу са законом.* Члановима 15-28. Закона о слободном приступу информацијама од јавног значаја, Сл. гласник РС бр. 120/2004, регулисана је процедура и обавеза државних органа у обавештавању наших грађана. Нажалост у пракси, поједини министри из актуелне српске Владе персонално крше примену наведеног уставног принципа непоштујући примену наведеног закона. О овоме директно говори и сам повереник актуелне Владе, г-дин Шабић. Или *Право на рад* садржано у чл. 60. – *Јемчи се право на рад, у складу са законом. Свако има право на слободан избор рада. Свима су, под једнаким условима, доступна сва радна места.* Ко то јемчи право на рад у складу са законом? Како свако може имати право на слободан избор рада, када се по закону за свако радно место тражи одређена стручна спрема и професионална вештина (примера ради, на радном месту судије општинског суда може радити само држављанин Србије, са завршеним правним факултетом и положеним правосудним испитом који има претходно радно искуство у органима правосуђа). Да ли су свима и под једнаким условима доступна сва радна места када се зна да понуда и потражња на тржишту рада одређују садржину, врсту и количину радних места за које је потребна одговарајућа стручна спрема и професионална вештина? А шта је са злоупотребом државне функције приликом избора радног места или избора сарадника? Језичке формулације ових уставних одредби су у супротности са реалним животом и праксом у Србији.

Трећи део Милошевићевог устава носи назив *Економско и социјално уређење* (чл. 55-69), док Коштуницин има назив *Економско уређење и јавне финансије* (чл. 82-96). И овде готово да нема разлике између одредаба 55. члана Милошевићевог устава и одредаба 82. члана Коштунициног устава који прописују начела економског уређења (*тржишна привреда, отворено и слободно тржиште, слобода предузетништва, самосталност привредних субјеката и равноправност приватне и других облика својине*). Да ли је заиста у Србији примењено у пракси начело отвореног и слободног тржишта за све производе? Да ли је заиста у Србији реализовано у пракси начело слободног предузетништва? Да ли је заиста у Србији равноправна приватна својина са другим облицима својине и уколико јесете зашто се отеже законско решење реституције? Зашто се приватизација државне имовине у Србији која се налази у транзицији не врши у складу са наведеним уставним начелима? Ко треба да брине о уставности и законитости спровођења уставних начела? Напоследку, можда су ова начела само декларативног карактера иако су садржана у тзв. највишем конститутивном правном акту једне државе – уставу. У члану 91. Устава из 2006.

године се наводи – *Средства из којих се финансирају надлежности Републике Србије, аутономних покрајина и јединица локалне самоуправе обезбеђују се из пореза и других прихода утврђених законом*, док се у члану 94. прописује – *Република Србија стара се о равномерном и одрживом регионалном развоју, у складу са законом*. Дакле, надлежност конкретне јединица локалне самоуправе, на пример града Ниша, финансирају се из пореза кога филијала пореске управе Ниш прикупи од сопствених грађана, на сопственој територији, и преда републичким пореском државном органу. Потом, републички порески државни орган тј. директор Пореске управе Србије у договору са министром и чиновницима Министарства финансије Србије одлучују која ће количина новчаних средстава бити дата граду Нишу на располагање. Остаје отворено питање како и на основу којих критеријума министар ресорног министарства и директор Пореске управе Србије који се налазе у Београду могу знати које су потребе грађана Ниша? Уколико је практично применљива одредба члана 94. због чега постоји неравномерни регионални економски развој између северног и југо-источног дела Србије, или између Београда, с једне стране, и осталих градова (Новог Сада, Ниша и Крагујевца) и општина у Србији, с друге стране. Можда зато што се одлучујући део гласачког тела Србије налази у граду Београду или само зато што је Београд главни град Србије задовољење потреба његових грађана мора бити примарније у односу на задовољење потреба грађана осталих градова и општина у Србији. Мислимо да језичка формулација *стара се* значи да нема икакву обавезу да се стара, а чим нема законску обавезу да се стара и да чини онда нема и законску одговорност за оно што ради. Ова одредба би требало да гласи – *Влада Републике Србије има уставну и законску обавезу да се стара и предузима конкретне мере ради равномерног и одрживог регионалног развоја Србије*. Поред уставне или законске конкретне обавезе Владе треба уставом предвидети и механизме за кажњавања чланова Владе уколико не изврше своје законске обавезе.

Четврти део Милошевићевог устава носи назив *Права и дужности републике Србије* (чл. 70-72), док се такав део Коштуничиног устава назива *Надлежности републике Србије* (чл. 97). У члану 97. ставу 1. тачки 4. се прокламује – *Република Србија уређује и обезбеђује систем локалне самоуправе*. И ова одредба је декларативног и необавезујућег карактера, а да би била конститутивног и обавезујућег карактера морала би да гласи – *Влада Републике Србије има уставну и законску обавезу да уређује и обезбеђује систем локалне самоуправе*. И овде уставом треба предвидети механизме кажњавања чланова Владе уколико не изврше своје законске обавезе.

Пети део Милошевићевог устава носи назив *Републички органи* (чл. 73-107), док се исти такав део Коштуничиног устава назива *Уређење власти* (чл. 98-165). У овом делу устава регулишу се надлежности и начини избора органа извршне и судске власти. Тумачењем наведених одредаба Устава из 2006. године може се сагледати узајамни однос и снага узајамног утицаја три власти (законодавне, извршне и судске). Остаје отворено питање да ли је уставно начело Поделе власти (чл. 4) заиста спроведено у нашој пракси и колико једна власт има утицаја на квалитет рада друге власт. Примера ради, члана 4. гласи – *Правни поредак је јединствен. Уређење власти почива на подели власти на законодавну, извршну и судску. Однос три гране власти заснива се на равнотежи и међусобној контроли. Судска власт је независна*. Познато је да је бивши министар правде у српској влади, г-дин Зоран Стојковић, покушао у више наврата да директно утича на професионални рад појединих судија и тужиоца у Београду. У време Милошевићевог режима све три власти биле су директно под ингеренцијом породице Милошевић и њихових

саграпа. Због тога, одредба члана 149. имају искључиво декларативни карактер – *Судија је у вршењу судијске функције независан и потчињен само Уставу и закону. Сваки утицај на судију у вршењу судијске функције је забрањен.* Слична ситуација је и у домену законодавне власти. Народни посланици фактички за свој рад не одговарају бирачима, већ сопственом шефу посланичке групе и политичкој странци чији су чланови. Министар у Влади Србије по одредби члана 125. става 3. *одговара Премјеру, Влади и Народној скупштини*, али фактички утицај на његов рад итекако има шеф његове политичке партије. Посебно је значајно питање тзв. *Заштитника грађана* или Омбудсмана (чл. 138. Устава). Ова институција преузета је из Шведског законодавства, а у Србији је донет и Закон о заштитнику грађана Сл. гласник РС 79/2005. До данас републички омбудсман није почео са радом, док су поједини омбудсмани на нивоу покрајинских власти (на пример, омбудсман Војводине) и неких јединица локалне самоуправе (на пример Суботица) увелико у послу. Ово је смо још један еклатантан пример постојања декларативних закона у Србији који практично не функционишу или делимично функционишу на појединим деловима државне територије. Чему онда закони служе уколико немају практичну примену? Управо заштитник грађана има надлежност да помогне остварење и оствари заштиту грађанских права и слобода у Србији. Посебно питање је како ће омбудсман бити прихваћен од стране републичких државних органа.

Шести део Коштуничиног устава носи назив *Уставни суд* (чл. 166-175), док се у Милошевићевом уставу одредбе о уставном суду (чл. 125-131) налазе у седмом делу под називом *Јемства уставности*. И поред тога што је одредбама Уставног суда Србије у Уставу из 2006. године дато посебно место и значај, Закон о уствном суду још увек није донет и Суд још увек није почео са радом зато што судије нису изабране. И ове Уставне одредбе су декларативног карактера. Примера ради, одребе о положају Суда члан 166. – *Уставни суд је самосталан и независан државни орган који штити уставност и законитост и људска и мањинска права и слободе. Одлуке Уставног суда су коначне, извршне и општеобавезујуће.* Одредбе члана 167. става 1. тачке 4. – *Уставни суд одлучује о сагласности статута и општих аката аутономних покрајина и јединица локалне самоуправе са Уставом и законом, су у директној супротности са одредбом члана 192. става 1. којим је прописано – Влада је дужна да обустави од извршења општи акт општине за који сматра да није сагласан Уставу или закону и да у року од пет дана покрене поступак за оцењивање његове уставности или законитости.* Логичније би било да се прво покрене поступак за оцену уставности и законитости а потом пошто Уставни суд донесе одлуку о неважности конкретног правног акта да се примени административна мере наше Валде. Овом последњом одредбом Влада директно преузима ингеренције судске власти, те мислимо да је у овој одредби садржано и материјално и процесно питање сукоба надлежности чије решење је прописано чланом 167. ставом 2. тачкама 2-4. Устава. Такође, ставови 1. и 2. члана 168. Устава су противуречни. У првом ставу се прописује да *поступак за оцену уставности и законитости може покренути државни органи, органи територијалне аутономије или локалне самоуправе, најмање 25 народних посланика и сам Уставни суд*, а другим се наглашава да *свако правно или физичко лице има право на иницијативу за покретање поступка за оцену уставности и законитости.* Ова последња одредба је у директној супротности са уставним начелима *Забрана дискриминације* (чл. 21), *Право на правично суђење* (чл. 31) и *Право на једнаку заштиту права и на правно средство* (чл. 36).

Седми део Коштуничиног устава носи назив *Територијално уређење* (чл. 176-193). Одмах у ставу 1. члана 176. посац констатује – *Грађани имају право на покрајинску аутономију и локалну самоуправу, које остварују непосредно или преко својих слободно изабраних представника*. Како и на који начин се *право на покрајинску аутономију и локалну самоуправу* практично остварује није предвиђено ни Законом о локалној самоуправи Сл. гласник РС, бр. 9/2002, 33/2004, 135/2004 и 62/2006. Ипак одговор на ово питање налазимо у члановима 2-11. Европске повељи о локалној самоуправи које је прихватила и Србија Законом о потврђивању европске повеље о локалној самоуправи Сл. гласник – Међународни уговори РС бр. 70/2007. Остаје отворено питање када ће се Закон о локалној самоуправи услагласити са Европском повељом о локалној самоуправи? Ставом 1. члана 177. Устава прописано је – *Јединице локалне самоуправе надлежне су у питањима која се, на сврсиходан начин, могу остваривати унутар јединице локалне самоуправе, а аутономне покрајине у питањима која се, на сврсиходан начин, могу остваривати унутар аутономне покрајине, у којима није надлежна Република Србија*, а затим се у ставу 2. истиче – *Која су питања од републичког, покрајинског и локалног значаја одређује се законом*. Остаје нејасно која су то питања, али је веома нејасна и формулација *на сврсиходан начин*. Кадгод су одредбе устава или закона језички непрецизне или се могу тумачити на два или више начина, тада настају проблеми у практичној примени тих одредаба. Ставом 1-2. члана 178. предвиђено је да виши државни органи *могу* (Република законом, а Покрајина одлуком) *поверити* нижим државним органима (покрајину или јединицу локалне самоуправе) *поједина питања из своје надлежности*. Језичка формулација *могу* означава да не морају. У оваквим случајевима може се поставити питање – *Зашто би Пореска управа Србије администрираће пореза на имовину пренела на локалну пореску администрацију града Ниша* када за то нема изричиту уставну или законску обавезу? И други веома значајан разлог не поверавања администрирања пореза на имовину у конкретном случају је чињеница да би на тај начин била онемогућена централизација конкретно прикупљеног прихода те и начин расподеле и употребе истог из центра Београд.

Напослетку, уставне одредбе су декларативног карактера као и одредбе закона у једној држави само онда када извршна власт – влада те државе не формира и стави у погон механизме за реализацију и заштиту уставних и законских прописа и када сами чланови владе не поштују важеће прописе у сопственој држави. Намеће се само једно питање – *Како ће грађани једне државе поштовати њене важеће прописе уколико то не чине чланови владе те исте државе?* Може се одговор на постављено питање може наћи у познатој политиколошкој тези – *Чланови владе једне државе представљају појединци из народа, те се може рећи да је влада онаква какавак је народ или да народ заслужује онакву владу какавак је он сам*. Мислим да би требало сваки грађанин Србије веома озбиљно да размисли о наведеном. У првом реду полазим од себе.

## Закључак

Из свега до сада наведеног као закључак намеће се следеће – **Правилна децентрализација и регионализација Србије у складу са животним потребама грађана Србије, омогућиће економски равномеран напредак свих територијалних јединица унутар наше државе и подизање стандарда грађана Србије. Наведена децентрализација и регионализација мора бити део стра-**

тегијског плана развоја Србије, а тај план мора креирати наша извршна власт – Влада. Сваки грађанин Србије мора бити потпуно свестан садржаја, форме и значаја децентрализације и регионализације Србије, а грађанска свест о децентрализацији и регионализацији се може постићи једино квалитетном едукацијом и квалитетним информисањем грађана Србије.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вујаклија М., Лексикон страних речи и израза, Београд, 1954.
2. Законом о потврђивању европске повеље о локалној самоуправи, Сл. гласник – Међународни уговори РС бр. 70/2007.
3. Законом о локалној самоуправи, Сл. гласник РС бр. 9/2002, 33/2004, 135/2004 и 62/2006.
4. Закон о слободном приступу информацијама од јавног значаја, Сл. гласник РС бр. 120/2004.
5. Устав Србије из 2006, Сл. гласник РС бр. 98/2006
6. Устав Србије из 1990, Сл. гласник РС бр. 1/90
7. Устав СФРЈ из 1974.



## ПРОЦЕЊИВАЊЕ ЕМПИРИЈСКОГ ОКВИРА ЕВОЛУТИВНОГ ЦИКЛУСА ПРОИЗВОДА КРОЗ ПРИЗМУ РЕКЛАМИРАЊА

### Абстракт

Циљ рада је да укаже на значај емпиријског испитивања еволутивног циклуса и процени утицај еволутивних сила на блиске и даље повезане „врсте” или производе. Експликација се фокусира на факторе реаговања у продаји, и сегментацији производа у контексту узрочне везе рекламирање – продаја, тј. на производну категорију у којој се може идентификовати јасан еволутивни пут посебних подкатегија или форми. Ова динамика на нивоу категорије, форме и марке допушта јединствено испитивање узрочности и односа нпр. између рекламирања и продаје унутар и између производних подгрупа. Позадина конкретног производа је аналогна биолошкој еволуцији у којој се могу проценити конкурентни односи између организама исте врсте и удаљенијих чланова породице или рода.

***Кључне речи:** Концепт животног циклуса производа, еволутивни циклус производа, категорије, узрочност, рекламирање, продаја.*

### Уместо увода

Савремена критика концепта животног (тржишног) циклуса производа (ЖЦП) фокусира се на проблеме са теоријским, емпиријским потврђивањем и практичном употребом. Еволутивни циклус производа (ЕЦП), алтернативни је концепт заснован на област биологије и пружа потпунију слику ефеката маркетиншког микса конкуренције у продаји производа. У пракси се најчешће процењује емпиријски оквир ЕЦП-а. Узрочност везе рекламирање – продаја углавном се истражује у три нивоа сегмента конкуренције: појединачна марка, интракатегирија и интеркатегирија.

Маркетиншки истраживачи животно циклус производа (ЖЦП) употребљавају у контексту менаџмента производа и стратегијског планирања. Како наводи Котлер: „Животно циклус производа је покушај да се препознају истакнуте фазе у продајном историјату производа. Одређене прилике и проблеми у односу на маркетиншку

стратегију и потенцијал профита одговарају овим фазама.” Котлер даље истиче да варијабиле одлучивања нису уграђене експлицитно у радном оквиру, а различити нивои маркетинга, финансија и производних напора се траже у свакој од фаза животног циклуса.

Упркос прожимајућег коришћења и емпиријског доказа који подржава ЖЦП, изражена је сумња о његовој валидности. Тако, Tellis и Crawford наводе проблеме који укључују теоријске и практичне спецификације и емпиријске аспекте идеје животног циклуса. Такође, присутне су и критике које се односе на ниво менаџерске применљивости концепта (Dhallal), као и да су из ЖЦП-а изостављене контролне маркетиншке варијабиле, конкурентне информације и други важни фактори окружења (Wind). Остали проблеми или ограничења концепта ЖЦ укључују недостатак емпиријске валидности и неизвесности о збирном нивоу (производ, класа, форма, или марка) на коме се примењује (Polli). Екстра ограничења се односе на еколошки аспект конкурентне структуре (Lambkin и Day).

Препознајући потребу за ширим радним оквиром који се односи на раст производа, Теллис и Crawford на основу закључака концепата из области биологије, сугеришу алтернативу ЖЦП концепта – еволутивни циклус производа (ЕЦП). Они описују ЖЦП као „превелико поједностављење” одређенијег ЕЦП-а, који уобличава еволуцију производа као функцију три основне силе: динамика тржишта (акције потрошача и конкурената), менаџерска активност (промотивне теме и промене) и посредништво владе.

## Еволутивни циклусу производа

Разлика између ЖЦП-а и ЕЦП-а може се упоредити са библијским виђењем постанка света и Дарвин-овом теоријом органске еволуције објављеној крајем 18. века. По библијском видјењу, Бог је створио свет који је остао у бити непромењен од времена стварања и остаће такав док постоји. Према Дарвин-овој теорији свет пролази кроз процес који „... се углавном састоји од прилагодљивих ширења у новим окружењима, прилагођавања на промене у окружењу које се догађају у одређеном станишту...”.

Ослањајући се на теорију еволуције, Tellis истиче да животни облици еволуирају кроз процес који укључује промену која је: кумулативна, мотивисана дефинисаним силама, усмеривачка и планска. Следствено томе, производи могу еволуирати на кумулативан, плански начин, те се може повући аналогија између производа и динамичне трансформације познатих Дарвин-ових зеба. По Дарвин-у, прве зебе које су стигле на Галапагос могле су брзо да се размножавају јер није било конкуренције за храну (потрошачи). Све већи број зеба је ускоро оголео довод зрневља (засићено тржиште) и тако проузроковао да више птица тражи алтернативне изворе хране као што су инсекти или воће (сегментација тржишта). Природна селекција је довела до обиља зеба са одговарајуће модификованим кљуном (развој производа или ширење производне линије), и на крају различит варијетет.

Као Дарвин-ове зебе, производи могу коегзистирати и имати независан живот у контексту ЕЦП-а. Дакле, за еволуцију производа основ су три силе сматра Tellis. Менаџерска креативност у облику варијабиле стратешког одлучивања је најконтролисанији основни механизам. Понашање потрошача и конкурентне акције

чине динамику тржишта, силу која у суштини допушта опстанак најспособнијих. Трећи фактор, посредништво владе, служи као регулишући фактор. Ове три основне силе се могу применити на конкретну индустријску грану.

## Индустријска примена ЕЦП-а

Категоризација организама према њиховом заједничком пореклу је процес познат еволуционистима. Основне категоризацијске хијерархије сматра Dobzhansky крећу се од најопштијих до најспецифичнијих (класа, ред, породица, род, врста итд.). Ако класификација треба да одсликава еволуцију, сви чланови категорија (таксона) морају бити тесно повезани и да потичу од заједничког претка.

Један од разлога за разматрање категоријалних хијерархија је идентификовање конкурентних организама. На пример, због заједничког наследја, гепард ће се вероватније прее такмичити за храну и изворе са члановима своје врсте или другим врстама из породице мачака него са далеким врстама животиња. Аналогно томе, ближи производи „врсте” конкуришу за ресурсе (потрошаче). На пример, разне врсте кафа без кофеина вероватно ће бити конкуренција једна другој за потрошаче, него за разне врсте кафе са кофеином. До одређених граница, сва жива бића се такмиче за изворе хране баш као и производи који се не могу поредити (као што је аутомобили и авион) конкуришу за буџет потрошача (за превоз).

Реализована истраживања у пракси различитих индустрија су показала да је у већини случајева само ниво форме био једина збирна опција која се држала облика ЖЦП. Подкатегоријалне форме производа еволуирају кроз прилагодљива ширења у више других субкатегорија (нпр. цигарете без филтера и са филтером – прве су нестале са тржишта због бриге о здрављу, а друге су се еволуирале у више различитих форми). Поредити ова два концепта, видимо да ЕЦП описује овај феномен много боље од ЖЦП-а.

У менаџерској средини за опстанак и селекцију примењују се три еволутивна механизма. Врсте еволуирају или нестају кроз генетску, природну или вештачку селекцију (Minkof). Генетска селекција одсликава саме врсте како јачи чланови опстају, а њихове се карактеристике настављају. Спољни фактори средине, као што су ограничени извори хране, и њихова улога у еволуцији се рефлектују у природним селективним силама. На крају, улога човека у биолошкој еволуцији у смислу његовог мешања, одсликана је у природној селекцији.

Са аспекта пословне / маркетиншке перспективе интерна менаџерска ефикасност је аналогна генетској селекцији у биолошкој еволуцији, јер менаџерске акције одређују производне понуде. Сваки бизнис укључује доношење одлука, укључује рекламне активности неке марке, развој новог производа, и друге варијабиле маркетиншког микса. Слично томе, спољне тржишне варијабиле у форми конкуренције и других спољних фактора се упоређују са притисцима природне селекције. Међу привредним субјектима, природну селекцију одсликавају нови уласци конкуренције, конкурентске акције, и примарна потражња. Посредништво владе је аналогно вештачким селективним силама у природним наукама.

## Емпријско тестирање радног оквира ЕЦП-а

Полазишна тачка тестирања јесте испитати утицај еволутивних сила ЕЦП-а на производе које су у блиској или даљој вези у смислу генетског наследја. Аналогна

генетској селекцији која има утицај на врсту, је ефективност доношења одлука о рекламирању на нивоу марке, у рангу великих произвођача. Додатни аспект генетске селекције је активност новог производа, која се састоји углавном од додатних врста у одговарајућој индустрији (нпр. величина паковања итд.) и облик производа што се може разматрати као исти категоријски ниво. Притисци природне селекције су обухваћени узрочношћу рекламирање – продаја међу члановима исте врсте или производне категорије као и међу еволуирајућим организмима (маркама) у вишем категоријуму окружења са падом примарне потражње. Специфично томе, марке производа унутар истог сегмента се могу такмичити на начин кога одсликава узрочност рекламирање – продаја. Даље, и можда од већег интереса, марке у различитим производним еволутивним категоријама могу коегзистирати и такмичити се онако као што је очигледно у узрочним везама међу категоријама.

Тестирање радног оквира о еволуцији у маркетиншком контексту, ваља фокусирати и поједноставити, тј. концентрисати на „најспособније” марке индустријске гране/групације, а не на оне које су у нестајању.

### Хипотетичка агенда

Горња експликација везује се за однос реклама – продаја и усредсређена је на правац узрочности рекламирање – узроци – продаја. У макроекономском прегледу ефеката рекламирања могу се истраживати два поља која представљају тржишне механизме реакције на продају и два повратна односа. Што се тиче емпиријских података везаних за рекламирање који се односе на повратне ефекте могуће је фокусирати се на основне узрочне и повратне односе уграђене у механизам реакције на продају.

Рекламирање и продаја су узрочно повезани преко механизма реакције на продају на нивоу појединачне марке (врсте), интра – категоријски ниво (интер – врста или род), и интеркатегоријски ниво (интер – род или класа). Сваки ниво гарантује даље разјашњење пре развоја хипотезе.

Неки узрочни односи на микро нивоу, би се могли јавити између рекламирања и продаје појединачне марке. На интра – категоријском нивоу, претпоставља се да су узрочни односи присутни код продаје и рекламирања између марки у једној категорији. На макро нивоу, треба разматрати интеркатегоријске узрочне односе између марки преко више типова производа. Узрочни однос рекламирање – продаја и више нивоа окружења користе се као основа за стварање хипотезе истраживања. Вероватноћа узрочности више нивоа могла би се означити са П1, П2, П3 и тд.

X1: Ниво-појединачна – марка узрочност је присутна код неких вероватноћа  $P1 > 0$ . Истраживање традиције реакције на продају подржава присуство узрочног односа између рекламирања појединачне марке и сопствене продаје.

X2: Узрочност интракатегорија – ниво је присутна код неких вероватноћа  $P2 > 0$ . Слично оправдању за X1, претпостављен је узрочни однос интра категоријског рекламирања и продаје. У еволутивном смислу, од чланова истог рода или фамилије се очекује да се такмиче око извора због заједничког наслеђа. Акције које предузима један организам у потрази за храном или другим ограниченим изворима би имао неки утицај на сличне организме, нарочито у ситуацијама оскудне понуде.

X3: Узрочност интеркатегорија – ниво је присутна код неких вероватноћа  $P3 > 0$  Узрочни однос интеркатегоријског рекламирања и продаје је очекиван као резултат

освајања продаје једне марке од друге у сличном радном оквиру „на нули”. Са датом фиксном или примарном потражном у паду, интеркатегоријска узрочност се може јавити како се производи или „врсте” у даљој вези такмиче за ограничене ресурсе (потрошаче).

X4:  $P1 > P2 > P3$ . Како се могло очекивати на основу теорије еволуције, узрочност рекламирања и продаје на нивоу индивидуалног организма или марке треба да има највећу вероватноћу јављања, коју прате нивои интрекатегорије (род) и интеркатегорије (класа). Већина теоријских радова претпостављају независност сегмената, елиминишући вероватноћу интеркатегоријске конкуренције. Због тога, тетстирање хипотезе може бити постављено да одбаци нула хипотезу да је  $P1 = P2 = P3 = 0$  и да сугерише такве алтернативне вредности као  $P1 > P2 > P3$  из емпиријских резултата.

## Подаци и мерила варијабилна

Многе варијабле савременог пословања драматично брзо се мењају. Тако је покрет за производним новинама у индустрији замаглио категоризацију многих производних сегмената. Многе марке сада имају бројне форме, међутим, битни претходник подржава категоризацију марки према сегменту од кога марка остварује већи део продаје. У многим индустријама сматра Hanssens рекламирање је у суштини једини употребљени маркетиншки инструмент, када су промене у цени мале и ретке, дистрибуирање хомогено и стално, а дуги низови података доступни.

## Анализа односа рекламирања и продаје

Маркетиншка литература је препуна радова о односима између рекламирања и продаје. Приступ који су већина истраживача узели је економетријски

Често се информације о конкурентској структури тржишта могу извести из коефицијената процењених модела реакције на продају. На пример, ефективност рекламирања различитих марки се може испитивати везом рекламирање – продаја укрштене – еластичности; значајне вредности укрштене – еластичности са негативним знаком могу указати на директну рекламну конкуренцију међу маркама.

Мада постоје методе за савладавање проблема процењивања, економетријски радови о односу рекламирање – продаја су често нападнути мултиколинеарношћу и аутокорељацијом. Као резултат тога, неки истраживачи, као Hanssens су се окренули вишеструким време – серија анализама (МТСА) као алтернативном или комплементарном процесу процењивања да би се истражио овај процес. Једна предност МТСА употребљене саме или заједно са економетријским моделовањем, у поређењу са априори моделом спецификације коју је требао само економетријски приступ, је откривање узрочности.

Више истраживачких филозофија се односи на рад о узрочности. Концепт „узрочности” како се овде поима може се изразити као: за  $x$  се каже да узрокује у ако знање о претходним  $x$  вредностима смањи могућност грешке у прогнозирању будућих  $x$  вредности више од знања само прошлих  $x$  вредности. Испитивање радног оквира ЕЦП-а, анализа треба да се реализује фазно.

## Издвојени резултати узрочности

Рекламирање се може сматрати значајним фактором при објашњавању продаје за већину марки. Заједнички резултати за узрочност појединачни – ниво, подржавају конвенционална размишљања о узрочности рекламирање – продаја.

Укупна теоријска и практична истраживања подржавају конвенционалну филозофију да су рекламирање и продаја узрочно повезани у економетријском моделовању, нарочито у подкатегорији производа где постоји јаки докази за узрочност рекламирање – продаја.

У резимеу, различитих нивоа конкуренције базирана на генетском наслеђу (појединачно, интракатегоријско и интеркатегоријско) откривају велику количину информација о постојању врста и марки временом.

Одређени показатељи при промени марке производа од стране потрошача, упућују на чињеницу да се јавља мали део интра – и интеркатегоријске размене, док појединачне марке могу имати користи (или претрпети) због рекламирања других марки. Међутим, опште је познато да потрошачи обично користе унутар категорије и теже да буду лојални марки.

Исказана експликација указује да су емпиријски три основне силе ЕЦП-а, нарочито менаџерска ефективност и конкуренција, основа на којој се може упоређивати и супротстављати ЖЦП и ЕЦП концепти. Према ЕЦП-у, повезане „врсте” које еволуирају од заједничког претка или један из другог могу коегзистирати. Испитивање време – серија узрочности рекламирање – продаја треба да успостави односе између чланова истог рода или производног облика и између еволутивних организама или производа у даљој вези. Могуће су три основе истраживања.

На бази прве фазе истраживања, која се односи на индустријску класификацију, варијације на историјате продаје на нивоима категорије, форме и марке, која се одсликава кроз животне циклусе, биле би обухваћене ЕЦП-ом. У другој фази, преокрети у животним циклусима различитих марки производа могли би бити створени природном, генетском, и вештачком селекцијом ЕЦП-а. На крају, емпиријско испитивање ваља да се фокусира на рекламирање с обзиром да је повезано са оба концепта, са датом доминацијом ове варијабиле маркетиншког микса као конкурентног оружја у АИЦ. Код зрелих индустријских грана, само ЖЦП може да даје ограничене информације у вези рекламирања.

Да су узрочни односи присутни на сва три нивоа најчешће указују резултати из време – серија и економетријске анализе, а њихова релативна вероватноћа појављивања је сразмерна њиховој „генетској” обичности. На нивоу појединачна – марка, узрочни односи рекламирања и продаје су подржани најјаче. Говорећи о ЕЦП-у висока узочна вероватноћа обично одсликава менаџерску креативност и генетску селекцију како су се развијале успешне стратегије маркетиншког микса.

Вероватноћа узрочности није тако висока у случају интракатегоријске конкуренције. Међутим, наглашенија је конкуренција на интеркатегоријском нивоу. Овај релативни налаз подржава еволутивну категоријалну хијерархију и традиционални поглед на сегментисање.

Предоминанто је интеркатегоријска узрочност индикована у категоријама временског правца ново – узрокује – старо, дајући подршку присуству односа између коегзистирајућих „врста” у различитим „родовима” који су еволуирали кроз ЕЦП.

## Синергетика ЕЦП-а

У пракси концепт ЕЦП испољава значајан синергетски ефекат, тј. чини потенцијално важне доприносе у смислу: динамике тржишта, односа између биолошке еволуције и производне конкуренције и менаџмент производне линије. Основни принцип биолошке еволуције је да се догађаји временом јављају. Следи да начин на који врсте коегзистирају такође еволуира како време пролази.

Све више података постаје доступно како време пролази и, приступ „покретни прозор” за процену би могао дати даљи увид у то како еволуира конкурентна структура.

Како би се извела биолошка аналогија мора се узети у обзир да људски организми имају доминантан ген у смислу генетске селекције – рекламирање. Важно питање је који гени или генетске карактеристике утичу на конкуренцију међу врстама и опстанак временом.

Дасуреакција и реактивност на конкурентску продају јачена интеркатегоријском нивоу него што се може претпоставити, показују првенствено емпиријске чињенице. Овај емпиријски резултат има важне импликације за теоријско истраживање, које је традиционално претпоставило независност.

### Закључак

Стартујући од нивоа узрочности везе рекламирање – продаја издвајају се важне методолошке и менаџерске импликације. Методолошки, издваја се постојање узрочности на тржишту које еволуира. Менаџерски, истраживање пружа смернице за стратешко одлучивање у вези менаџмента производа временом, које се заснива на истраживању узрочности везе рекламирање – продаја током ЕЦП-а. Посебно се издваја временски еволутивни ефекат, који је обухваћен односима између „врста” или производа са дугим пореклом и новијим додацима производној линији. Пре свега, намеће се вредност ЕЦП-а и употребе генетских концепата при признавању и процењивању извора конкуренције међу производима временом.

Респектујући специфичност праксе може се издвојити постепени али означени пад ефекта рекламирања на продају како производи са даљим пореклом коегзистирају и конкуришу. У том смислу се ЕЦП приказује као оквир крцат информацијама који се употребљава при доношењу одлука у маркетиншком миксу.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Kotler, P. and G. Armstrong, *Principles of Marketing*, Prentice-Hall, Upper Saddle River, New Jersey, 1996.
2. Tellisov, Crawfordov and Day, „*Journal of Marketing*” 2002.
3. Holak, S. L. and E. Tang, *ECP*, 2002.
4. Berkowitz, E., R. Kerin, S. Hartley and W. Rudelius, *Marketing*, Irwin, INC, 1994.
5. <http://www.nyse.com>
6. <http://www.exchange.de>
7. <http://www.londonstockexchange>

## ПОРЕСКА КОНКУРЕНЦИЈА У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ

### Резиме

Пореска конкуренција представља један од могућих начина пореске интеграције између земаља чланица Европске уније.

За разлику од пореске хармонизације, која захтева претходни, у форми директива Савета ЕУ, правно нормиран договор о елементима појединих пореза, пореска конкуренција представља унилатерално снижавање пореских стопа и корекцију осталих елемената (пре свега, директних пореза), у циљу привлачења пореских основица из осталих земаља чланица ЕУ. Овакво, унилатерално снижавање пореских стопа ће, међутим, довести до ланчаног усклађивања пореских стопа и у осталим земљама чланицама ЕУ, у циљу одржавања њихове конкурентне позиције.

Анализа ефеката пореске конкуренције између земаља чланица ЕУ указује да она доводи до промене релативног пореског оптерећења фактора рада и капитала, односно до повећања пореског оптерећења фактора рада. Међутим, ефекти пореске конкуренције биће различити у земљама чланицама ЕУ, па чак и супротни, с обзиром да зависе од почетног нивоа и структуре опорезивања појединих земаља чланица ЕУ.

Ефекти интензивне пореске конкуренције у ЕУ, такође, зависе и од тога да ли је пореска политика осталих земаља пасивна или реципрочним мерама реагује на пореску конкуренцију из ЕУ, при чему активна пореска конкуренција осталих земаља може имати веома негативне ефекте на тражиште рада у ЕУ.

### Abstract

Tax competition represents one of the possible ways of tax integration between the EU Member States.

While tax harmonization requires *ex ante* legally bounded consensus in the form of Council directives, tax competition represents unilaterally cutting of tax rates and the correction of other tax elements mostly in the field of



direct taxes (in order to attract tax bases from the other EU Member States). However, unilateral cutting of tax rates will lead towards the chain reaction and adjusting of tax rates in other EU MS as well, in order to maintain their competitive tax position.

The analysis of tax competition effects between the EU MS shows that it leads toward the change in the relative tax burden on labour and capital, i.e. towards the heavier tax burden on labour factor. The effects of tax competition would be different, even contrary, as they depend on the starting level and the tax structure between the certain EU MS.

The effects of the intensive tax competition in the EU, also depend on the reaction of the tax policies in other countries in the world i.e. are they passive or react with the same action on the tax competition from the EU, while the active tax policy of the rest of the world may have very negative consequences on EU labour market.

## Увод

Економску основу и суштину ЕУ чини велико унутрашње тржиште, простор без државних граница и ограничења у слободном кретању лица, роба, услуга и капитала. Једну од битних препрека остваривању основних функција унутрашњег тржишта, представљају и велике разлике у пореским системима земаља чланица ЕУ, које доводе до дисторзивних ефеката у расподели и усмеравању фактора производње.

Пореска конкуренција представља један од могућих начина пореске интеграције између земаља чланица Европске уније.

За разлику од пореске хармонизације, која захтева претходни, у форми директива правно нормиран договор о елементима појединих пореза, пореска конкуренција представља унилатерално снижавање пореских стопа и корекцију осталих елемената (пре свега, директних пореза), у циљу привлачења пореских основица из осталих земаља чланица ЕУ. Овакво, унилатерално снижавање пореских стопа ће, међутим, довести до ланчаног усклађивања пореских стопа и у осталим земљама чланицама ЕУ, у циљу одржавања њихове конкурентне позиције на јединственом европском тржишту.

Основни аргумент у прилог фискалне конкуренције указује да она подстиче ефикасност јавног сектора. Земље чланице ЕУ су, због последица фискалне конкуренције, приморане да се критички односе према квалитету јавних добара које пружају, као и да покушају да пореским обвезницима обезбеде најбоље услуге, по најнижој цени. Осим тога, фискална конкуренција дозвољава брза прилагођавања и ефикасан одговор појединих земаља чланица ЕУ на тзв. асиметричне кризе.

Основни економско-политички аргументи у прилог фискалне конкуренције, су:

- унапређење ефикасности јавног сектора;
- очување пореске суверености, с обзиром да је пореска политика једино преостало макроекономско средство у сувереној надлежности земаља чланица ЕМУ;
- унутрашња конкурентност доводи до међународне конкурентности;

- могућност сељења финансијског капитала и тржишта изван ЕУ, под утицајем пореских стопа хармонизованих на високом нивоу у ЕУ;
- велике разлике у пореским системима;
- непредвидиви ефекат мера хармонизације.<sup>1</sup>

## 1. Теоријски ставови у прилог пореској конкуренцији

Питања пореске конкуренције између земаља чланица ЕУ и њених ефеката, постала су, након потпуне либерализације токова капитала у ЕУ и увођења евра у ЕМУ, посебно значајна у савременој финансијској литератури. Теоријски ставови у прилог потпуно неограничене пореске конкуренције, полазе од аргумената сасвим супротних ставовима заговорника пореске хармонизације (док већина аутора, међутим, заузима подручје између ових, крајње поларисаних ставова).

Полазиште и логика става који глорификује нерегулисану и ничим ограничену пореску конкуренцију, је веома једноставна и заснива се на хипотези да пореска конкуренција, смањујући ниво пореских стопа, аутоматски доводи и до смањења укупног нивоа јавних прихода, а тиме и потенцијалних јавних расхода. С обзиром да је императив савремених тржишних привреда (односно, владајућег неолибералног става у економији), задржати снажне и здраве јавне финансије, пореска конкуренција приморава земље чланице ЕУ да смање преобилну и неефикасну јавну потрошњу. Теоретичари који заступају овај став, природно, и као полазиште и као подршку, имају конзервативне аргументе креатора економске политике, као и теоретске ставове Теорије јавног избора. Сагласно овој теорији, „конкуренција уопште, а посебно конкуренција између држава представља користан механизам, с обзиром да смањује непотребну јавну потрошњу и дисциплинује политичаре у вођењу економске политике.<sup>2</sup>

Пореска конкуренције ствара арбитражне могућности лицима, предузетницима и корпорацијама коришћења повољнијих пореских система у другим земљама чланицама ЕУ, што значи да се пореско оптерећење може смањити преношењем рада, потрошње и капитала из државе са вишим, у државу са нижим пореским оптерећењем. Ова миграција дисциплинује владе и награђује државе које смањују пореске стопе, са циљем спровођења реформи усмерених на привредни развој. Пореска конкуренција је посебно значајна у данашњој глобалној економији и овај процес је убедио многе државе о потреби увођења протржишне пореске политике.<sup>3</sup>

При томе, заговорници пореске конкуренције истичу да управо она може бити најбољи начин остваривања претпостављених користи фискалне хармонизације. Економска теорија, наиме, указује да конкурентна тржишта доводе до конвергенције цена, с обзиром да произвођачи губе купце, уколико задржавају цене на нивоу вишем од тржишних, а губе зараду, уколико цене обрачунавају испод тржишног нивоа. На тај начин, пореска конкуренција, не само што може да доведе до нижих пореских стопа, већ ће и пореске стопе тенденцијски ићи ка конвергенцији, што је управо оно што

<sup>1</sup> Види опширније: Ана Јовановић, *Различити аспекти пореске интеграције у ЕУ*, Економика 1-2/2006, Ниш.

<sup>2</sup> Eckhard Janeba, Guttorm Schjelerup, *Why Europe Should Love Tax Competition – And the U.S. Even More So*, NBER Working Paper No.9934, November 2002, стр. 2.

<sup>3</sup> Daniel Mitchell, *Tax Competition and Fiscal Reform: Rerewarding Pro-Growth Tax Policy*, [www.heritage.org.research/features/index/ChapterPDFs/chapter2.HTML](http://www.heritage.org.research/features/index/ChapterPDFs/chapter2.HTML).

поборници теорије о неутралности извоза капитала (capital export neutrality – CEN), сматрају економски ефикасним. Сагласно теорији пореске конкуренције, постоје два пута у елиминисању разлика у пореским стопама између земаља чланица ЕУ. Прва опција (коју подржавају државе са високим пореским стопама), је стварање неке врсте „пореског картела.“ У овом случају, пореске стопе ће конвергирати, али на високом нивоу, који угрожава економску ефикасност, односно доводи до феномена сувишног оптерећења. Други прилаз полази од тога да ће под утицајем пореске конкуренције доћи до узајамног приближавања – конвергенције пореских стопа, али на нижем нивоу, што је подстицајно за економски развој.

Према заговорницима пореске конкуренције, циљ пореске хармонизације је спречавање протока капитала и пословања из држава са високим у државе са ниским порезима. Поборници пореске конкуренције истичу да је пореска хармонизација супротна процесу економске либерализације и да ће због тога удаљити државне власти од потребе одржавања фискалне дисциплине и поштовања тржишних законитости, што је, према њима, погрешан приступ. Посебно је значајно то што је пореска хармонизација тако конципирана да штити пореске јурисдикције са високим пореским стопама и двоструким опорезивањем штедње, што за последицу има смањење економског раста и смањено коришћење тржишних могућности. Пореска конкуренција, напротив, подстиче носиоце државне власти и креаторе економске политике у доношењу економско ефикасних одлука, односно таквих одлука које ће имати и подстицајне ефекте на економију путем смањивања пореских стопа и смањивања штетног пореског третмана капитала.<sup>4</sup>

Овакав став, скоро у потпуности, подржава и теоретичар Alfred Boss: „уколико се пореске стопе смањују у процесу конкуренције, јавна потрошња држава мора бити смањена; ово доприноси избегавању непотребних јавних расхода и општој неефикасности јавног сектора.“<sup>5</sup> Eckhard Janeba и Guttorm Schjeldrup су заузели овај став у свом раду „Због чега би Европа требала да се залаже за пореску конкуренцију?“<sup>6</sup> У истраживању ефеката повећавања мобилности капитала, аутори су дошли до закључка да ће повећана конкуренција повећати мотивисаност гласача на парламентарним изборима у правцу процењивања потребе за одређеним нивоом јавних расхода. Земље чланице ЕУ, углавном, имају парламентарне системе, за разлику од председничко – конгресног система у САД. Закључак је да парламентарне демократије имају виши ниво пореза, виши ниво јавних услуга, као и већи губитак по основу јавног сектора.<sup>6</sup> Ови ставови пружају даљу подршку аргументима за смањивањем јавних прихода, са циљем повећавања конкурентности економије земаља чланица ЕУ и подизања њиховог општег стандарда.

У финансијској литератури, до данас, није постигнута сагласност о томе да ли интензивна пореска конкуренција доприноси пореској хармонизацији и има позитивне економске ефекте или не,<sup>7</sup> с обзиром да одговор на ово питање, у великој мери, зависи од усвојеног ширег економског и политичког концепта. Тако, теоретичари који у савременој држави виде фактор максимирања сигурности и

<sup>4</sup> Daniel Mitchell, *Tax Competition and Fiscal Reform: Rerewarding Pro-Growth Tax Policy*, [www.heritage.org/research/features/index/ChapterPDFs/chapter2.HTML](http://www.heritage.org/research/features/index/ChapterPDFs/chapter2.HTML).

<sup>5</sup> Alfred Boss, *Do Wee Need Tax Harmonization in the EU?* Kiel Institute Working Paper No.916, March, 1999., стр.1.

<sup>6</sup> Eckhard Janeba, Guttorm Schjelderup, *цит.дело*, стр.3.

<sup>7</sup> Вид.: Sylvester C.W. Eijffinger, Jakob de Haan, *European Monetary and Fiscal Policy*, Oxford University Press, 2000, стр. 105.

благостања грађана, полазећи од потребе регулаторног приступа, одбацују пореску конкуренцију, с обзиром на чињеницу да она може довести до значајних дисторзија у алокацији производних фактора на јединственом тржишту ЕУ и довести до смањења јавних прихода неопходних да се јавна потрошња одржи на достигнутом нивоу. Неолиберални ставови, на другој страни, државу посматрају као непродуктиван сектор, одбацују регулативне надлежности, па тиме и наднационалну пореску координацију и сматрају да је управо пореска конкуренција оно средство које може да заустави даљи раст јавног сектора у ЕУ. Као аргумент овој тврдњи наводи се чињеница да се јавне услуге пружају по сувише високим трошковима и да држава нема довољно побуда те трошкове смањити. Према томе, обим економских и политичких дисторзија, одређује одговор на питање да ли је пореска конкуренција корисна или не.

Закључак оба дивергентна става је, међутим, да пореска конкуренција смањује ниво јавне потрошње.

Стварање ЕМУ, увођење јединствене европске монете, либерализација токова капитала и увођење јединственог тржишта ЕУ, подстакли су и проширили међународну полемику о потреби наднационалне пореске координације у ЕУ.

Анализом различитих приступа, може се закључити да је последњих година XX и почетком XXI века дошло до значајне промене преовлађујућег става о овом, веома значајном питању за даљи ток европских интеграција и то, како код креатора економске политике, тако и у доминантним академским ставовима.

Европска Комисија је, дуго времена, чврсто заступала став да међународна пореска конкуренција доводи до преношења терета опорезивања са мобилне пореске основице – капитала, на немобилан фактор рада. Због тога су напори Европске Комисије у домену непосредних пореза, били усмерени, пре свега, на унапређење координације у опорезивању капитала у ЕУ, како би се спречило даље преношење пореског оптерећења на фактор рада. Међутим, последњих година, дошло је до промене овог става, тако да је, према мишљењу Европске Комисије „разумни степен пореске конкуренције у оквиру ЕУ користан и мора бити омогућен. пореска конкуренција може појачати фискалну дисциплину, с обзиром да подстиче земље чланице на ограничавање јавне потрошње, чиме се обезбеђује смањење укупног нивоа фискалне пресије.“<sup>8</sup> Пореска конкуренција, дакле, представљала би онај битан инструмент који може да доведе до неопходног смањења јавне потрошње у Европи, а став да је пореска конкуренција корисна постаје све популарнији и у светским размерама.<sup>9</sup>

Паралелно са променом става код креатора пореске политике, дошло је и до промене доминантног академског става о међународној пореској конкуренцији. Током осамдесетих година XX века, највећи број финансијских теоретичара заступао је став да ће међународна пореска конкуренција за мобилним капиталом (уколико се

<sup>8</sup> European Commission, 2001., navedeno prema Peter Birch Sorensen, *International Tax Competition: A New Framework for Analysis*, Conference on Economic Policy Issues in the 21 Century, Wien, 2002, стр. 2.

<sup>9</sup> Peter Birch Sorensen, цит. дело стр.3. До промена става о последицама фискалне конкуренције, дошло је и у ОЕЦД-у. Тако се у раду „Унапређење фискалне конкуренције“ (Hammer i Owens, 2001) истиче да се став ОЕЦД о потреби борбе против “штетне“ фискалне конкуренције односи на борбу против међународне пореске евазије, док би међународна фискална конкуренција требало да за циљ има стварање једнаких услова за пословање мултинационалних компанија на светском тржишту.

међународна заједница не укључи у неку форму пореске координације), порезе на приходе од капитала по принципу извора довести до субоптималног нивоа. Међутим, најновија анализа и преиспитивање основног модела пореске конкуренције, указују да би пореска координација, у форми минималног пореза на извору на приходе од капитала, имала противречне последице на земље чланице ЕУ. Повећање обима директних страних инвестиција, тако, утиче на креаторе економске политике да порез на добит корпорација по принципу извора, користе као инструмент преваљивања и извоза пореског терета на власнике иностраног капитала. Уколико је, под утицајем економске интеграције, степен иностраног власништва у порасту у односу на домаћи акцијски капитал у некој земљи чланице ЕУ, ово може да надокнади смањење стопе пореза на добит корпорација, извршено са циљем привлачења страних инвестиција. Поред тога, пореска конкуренција може оснажити фискалну дисциплину.

Став финансијске теорије сугерише закључак да селективни и преференцијални порески режими мобилних пореских основица могу бити штетни због тога што доводе до дисторзија у конкуренцији различитих сектора економији (што потврђује и недавне иницијативе на подручју ОЕЦД против штетне пореске конкуренције). Међутим, чак и пореска конкуренција и стварање преференцијалних пореских режима за мобилним факторима не мора, неизоставно, довести до негативних последица. Суштина је да, уколико земље чланице ЕУ не могу водити пореску конкуренцију стварањем селективних пореских олакшица и селективног снижавања пореских стопа у појединим привредним гранама, оне могу привући директне стране инвестиције путем снижавања општег нивоа фискалног оптерећења корпорација. Напуштање преференцијалних пореских режима може имати ненамеравани споредни ефекат, који се огледа у снижавању општег нивоа пореског оптерећења капитала,<sup>10</sup> а пример Ирске указује да ово није само теоријска могућност: Ирска је, наиме, под притиском ЕУ да напусти преференцијалне режиме пореза на добит корпорација од 10% у одређеним привредним гранама, снизила општу стопу пореза на добит корпорација са 28% на 12,5%.

С обзиром да су теоријски одговори на питање о последицама пореске координације противречни, потребно је сагледати емпиријске доказе, како би се утврдило да ли постоје докази да фискална конкуренција доводи до нежељених промена у нивоу или структури пореских прихода. При томе су посебно значајна следећа питања:

– да ли пореска конкуренција доводи до ерозије прихода од пореза на добит корпорација; и

– да ли пореска конкуренција проузрокује значајне промене у релативном оптерећењу фактора капитала и фактора рада.

У одговору на прво питање, постоје подаци који указују да је снижавање законских стопа пореза на добит корпорација било компензовано проширењем пореске основице пореза на добит корпорација, тако да су порески приходи по основу пореза на добит корпорација били изразито стабилни у односу на БДП, у највећем броју земаља чланица ЕУ. У неколико земаља чланица ЕУ постојала је чак и тенденција ка повећању релативног учешћа прихода по основу пореза на добит корпорација у БДП, због последица фазе економске експанзије крајем деведесетих година XX века, као и тенденција експанзије корпоративног, на рачин

<sup>10</sup> Michael Keen, *Preferential tax regimes can make tax competition less harmful*, National Tax Journal, 2001, наведено према: Peter Birch Sorensen, *цит. дело*. стр. 3.

некорпоративног сектора. Посматране изоловано, ове тенденције је требало да повећају пореске приходе пореза на добит корпорација у односу на БДП. Чињеница да се ово није догодило, указује на утицај пореске конкуренције, односно дејство извршеног смањења законских стопа пореза на добит корпорација. Међутим, још увек не постоје емпиријске основе за предвиђања неких теоретичара (нпр. Dooomsdeu) по којима ће приходи од пореза на добит корпорација бити драстично смањени под утицајем пореске конкуренције.

У одговору на друго питање, а разматрајући развој релативног пореског оптерећења фактора капитала и рада, вршене су теоријске анализе засноване на методологији коју су развили Mendoza, Razin i Tesar 1994 године.<sup>11</sup> Ове анализе указују да је у периоду 1985-1995. године, са повећањем међународних токова капитала, просечна ефективна пореска стопа на приходе од капитала остала углавном константна у ЕУ, док се укупна просечна ефективна пореска стопа на приходе од рада (која укључује у посредне порезе), повећала за вредност од 3% до 4% у ЕУ. То значи да је повећање општег нивоа фискалне пресије (до кога је дошло у највећем броју држава ЕУ), било је усмерено на и поднето од стране фактора рада. Закључак ових анализа је да повећана мобилност капитала (под утицајем укидања граничних баријера у токовима капитала у ЕУ), под утицајем међународне фискалне конкуренције, доводи до повећања релативног пореског терета немобилног фактора рада.

Почетком XXI века, тенденција повећања релативног пореског терета фактора рада у ЕУ добила супротан тренд, под утицајем спроведених пореских реформи са циљем пореског растерећења фактора рада (нпр. Huiziga i Martinez-Mongay, 2001),<sup>12</sup> мада је рано рећи да ли се ради о трајној појави. У покушају да се изолују порези на добит корпорација, постоје докази о тенденцији снижавања просечне ефективне пореске стопе. Ова истраживања потврђују став традиционалне теорије пореске конкуренције по којој пореска конкуренција доводи до преношења дела пореског терета са мобилног фактора – капитала, на мање мобилан фактор – рад.

Међутим, према теоретичарима који пропагирају пореску конкуренцију као начин пореске интеграције у ЕУ, последице пореске конкуренције не морају бити недвосмислено негативне. Оправдање пореске конкуренције и преношење пореског терета на фактор рада може бити оправдано чињеницом да је капитал раније био превисоко опорезован у односу на фактор рада, а да ће смањење пореског оптерећења капитала довести до пада општег нивоа фискалне пресије у ЕУ, што је са становишта њене међународне конкурентности, пожељно.

Под претпоставком да ће капитал остати мобилнији фактор од фактора рада и у наредним годинама, Sorensen је 2001. године, развио теоријски модел са циљем утврђивања ефеката смањења пореских стопа пореза на добит корпорација у ЕУ финансираног путем повећања пореског оптерећења фактора рада, и то на: друштвени производ, тржишне факторе и животни стандард грађана. Циљ анализираниог модела био је утврдити карактер ефеката преваљивања пореског оптерећења на фактор рада: уколико су ефекти овакавог преваљивања позитивни, процес пореске конкуренције био би прихватљив, али уколико буду негативни и квантитативно значајни, међународна пореска конкуренција би се морала неутралисати путем пореске координације.

<sup>11</sup> Наведено према: Peter Birtch Sorensen, *цит. дело*. стр. 4.

<sup>12</sup> Peter Birtch Sorensen, *цит. дело*. стр. 4.

Уколико се анализа ефеката преноса пореског оптерећења са мобилних на немобилне пореске основице сагледава с аспекта укупне светске економије, не може се дати недвосмислен одговор на ово питање, из следећих разлога:

– при анализи ефекта промена политике пореза на добит корпорација у ЕУ, у анализу је потребно укључити и проток капитала између ЕУ и осталих држава, с обзиром да ЕУ представља отворену економију;

– уколико ефекти пореске конкуренције доводе до снижавања стопа пореза на добит корпорација у Европи, карактер ефеката ће у највећој мери зависити од тога да ли државе у остатку света реагују на тај начин што снижавају своје стопе пореза на добит корпорација;

– када се анализирају ефекти преваљивања пореза са капитала на фактор рада, веома је значајно анализирати одговор тржишта рада на виши ниво пореског оптерећења, при чему је еластичност понуде рада кључни параметар;

– можда најзначајнији аспект у анализи представљају разлике у почетном релативном пореском оптерећењу фактора рада и капитала и у пореској структури, тако да пореска конкуренција може имати веома различите ефекте на различите земље чланице ЕУ, које се крећу од сасвим позитивних, до веома негативних.

## 2. Анализа ефеката пореске конкуренције између држава чланица ЕУ

Обезбеђењем услова перфектне мобилности и интеграције тржишта капитала на територији ЕУ (посебно у зони ЕМУ), повећана је пореска конкуренција у привлачењу мобилних пореских основица (пре свега капитала), што је утицало на снижавање стопе пореза на добит корпорација. Досадашња смањења законских стопа пореза на добит корпорација, у великој су мери била финансирана путем проширења пореске основице овог пореза, тако да су могућности даљег ширења пореске основице пореза на добит корпорација веома ограничене. Управо због тога, долази до сужавања простора пореске конкуренције путем снижавања законских стопа пореза на добит корпорација, с обзиром да ће оно довести до смањивања пореских прихода по том основу. То значи да губитак пореских прихода по основу пореза на добит корпорација (под утицајем пореске конкуренције), мора бити компензиран: или смањивањем јавне потрошње или путем вишег непосредног или посредног оптерећења фактора рада. У последњим деценијама XX века у ЕУ је дошло до константног раста јавног сектора и фискалне пресије, при чему је ЕУ суочена и са феноменом старења становништва, што доводи до појачања притиска на раст јавних расхода. Самим тим, није реално очекивати да пореска конкуренција и пад пореских прихода пореза на добит корпорација по том основу, може бити компензована смањењем јавне потрошње. Због тога је даље снижење пореских стопа пореза на добит корпорација могуће финансирати једино путем даљег повећавања просечних ефективних пореских стопа фактора рада.

**Табела 1.** Ефекти десетопоцентног смањења пореска стопе пореза на добит корпорација у ЕУ, финансираног повећањем пореског оптерећења фактора рада

	Данска	Немачка	ЕУ	САД	ОЕЦД
	у %				
БДП	-1,5	0,9	0,6	-0,1	0,1

Акцијски капитал	-0,2	3,1	2,3	-0,3	0,7
Директне стране инвест. у ЕУ	11,6	57,6	51,2	2,9	15,4
Директне стране инвест. из ЕУ	9,4	-5,1	-2,4	40,2	22,6
Финанијска штедња	0,6	0,3	0,2	0,3	0,3
Радно време					
	у %				
Стопа незапослености	1,5	0,2	0,1	0,0	0,1
Пореска стопа на зараде	3,7	0,7	1,0	0,0	0,5
	у %				
Животни стандард	-0,9	0,4	0,1	0,0	0,0

Извор: Peter Birch Sorensen, *International Tax Competition: A New Framework for Analysis*, стр.10.

У свом раду „Међународна пореска конкуренција: нови оквир анализе“, <sup>13</sup> Sorensen је анализирао хипотетичко – теоријски модел са циљем симулирања ефеката снижавања законских стопа пореза на добит корпорација у ЕУ од 10%, које је финансирано путем повећања законских пореских стопа фактора рада, у циљу да се укупан ниво јавног дуга задржи на константном нивоу. Анализом су обухваћене све земље чланице ЕУ, али су посебно извојени ефекти у појединим државама, и то Данској и Немачкој, с обзиром да оне представљају примере типичне мале и велике државе чланице ЕУ државе, као и због својих различитих иницијалних пореских структура. Иницијални еквилибријум је заснован на пореским прописима из 2000. године, пре ступања на снагу пореске реформе извршене у Немачкој 2001. године.

У анализи су, прво, размотрени ефекти преваљивања пореског оптерећења са капитала на фактор рада у целој ЕУ. Снижавањем стопа пореза на добит корпорација, ЕУ постаје све атрактивнија локација за међународне инвестиције, што доводи до пораста нивоа инвестиција у ЕУ, док ниво директних страних инвестиција из земаља чланица ЕУ према остатку света опада (с обзиром да европске мултинационалне компаније повећавају инвестирају у Европи, у односу на остале регионе). Као последица повећања међународних и „домаћих“ инвестиција у ЕУ, долази до пораста укупног капитала, инвестираног у ЕУ. Поред тога, ниже законске стопе пореза на добит корпорација у земаљама чланицама ЕУ, доводе до промене у трансферним ценама европских мултинационалних компанија, са циљем преношења опорезивих профита из остатка света у ЕУ. Финансијска штедња у Европи расте, делом због тога што се повећава приход након опорезивања, а делом због тога што повећана потражња за капиталом подиже ниво прихода пре опорезивања у ЕУ.

Друга страна сценарија показује да тржиште рада мора да апрорбује повећање пореза на фактор рада. С обзиром да је пореска основица фактора рада знатно шири у односу на пореску основицу пореза на добит корпорација и због тога што раст инвестиција и друштвеног производа аутоматски доводи до стварања додатних јавних прихода, просечна ефективна пореска стопа фактора рада мора бити повећана за свега 1% на нивоу ЕУ (у просечној земљи чланици ЕУ). И ако мало, ово повећање ефективне пореске стопе фактора рада имаће негативан утицај на тржиште рада, и то из два разлога: прво, постоји притисак на повећање зарада, с обзиром да ће синдикати покушати да компензирају више пореско оптерећење путем повећавања нивоа зарада пре опорезивања, што ће довести до повећања стопе незапослености. Постојање оваквог пореског ефекта на повећавање зарада, с једне и негативни

<sup>13</sup> Peter Birch Sorensen, *цит. дело. стр.11.*



утицај на стопу незапослености, с друге стране, већ су истражени и доказани у финансијској литератури.<sup>14</sup> Осим тога, више маргиналне пореске стопе на фактор рада, такође, доводе до притиска синдиката за смањивањем часова рада. Међутим, без обзира на негативан одговор тржишта рада, нето ефекат преваљивања пореза, због прилива капитала из остатка света, доводи до повећања стандарда у Европи.

Користи од уласка страног капитала у ЕУ, биће, међутим крајње неједнако дистрибуиране у земљама чланицама ЕУ. У Немачкој, која је имала веома високе стопе пореза на добит корпорација 2000. године, може се приметити веома јак позитиван ефекат на инвестиције и велико процентуално повећање инвестиција. При разматрању ових ефеката, мора се, међутим поћи од чињенице да је Немачка, због високих стопа пореза на добит корпорација, иницијално, имала веома мали обим директних страних инвестиција, тако да и скромно апсолутно повећање директних страних инвестиција, доводи до битног процентуалног повећања. Узимајући у обзир значај Немачке привреде у европској економији, ово представља велико процентуално повећање директних страних инвестиција и у ЕУ, као целини. Бројчани подаци указују да ће Немачка имати велике користи због снижавања стопа пореза на добит корпорација.

Међутим, на другој страни, повећање релативног пореског оптерећења фактора рада у Данској ће довести до негативних ефеката. Објашњење овог феномена односи се на чињеницу да су иницијалне стопа пореза на добит корпорација у Данској биле на битно нижем нивоу у односу на Немачку, док је иницијални ниво пореског оптерећења фактора рада био значајно виши, због веома високих посредних пореза. С обзиром да је фактор рада у Данској иницијално већ носио велики порески терет, пореска основица фактора рада неће моћи да одговори на даље пореско оптерећење, односно неће постојати могућности за даљим проширењем пореске основице фактора рада. То значи да ће морати да дође до повећања просечне ефективне пореске стопе фактора рада за чак 3,7%, у циљу финансирања снижења стопе пореза на добит корпорација од 10%. Резултат се, у овом примеру, манифестује у повећању стопе незапослености у Данској, паду БДП и животног стандарда грађана.

Сасвим супротни ефекти снижавања пореских стопа пореза на добит корпорација у Данској и Немачкој доказују да ефекти међународне пореске конкуренције у великој мери зависе од почетног нивоа и структуре опорезивања појединих земаља чланица ЕУ.

### 3. Анализа ефеката пореске конкуренције између ЕУ и конкурентских економија

Ефекти смањења пореских стопа пореза на добит корпорација у земљама чланицама ЕУ, у односу на остале државе, приказани су у Табели 2.

**Табела 2.** Ефекти десетопоцентног смањења пореска стопе пореза на добит корпорација у свим државама ОЕЦД, финансираног повећањем пореског оптерећења фактора рада

	Данска	Немачка	ЕУ	САД	ОЕЦД
	у %				
БДП	-2,6	0,4	0,1	0,4	0,2

<sup>14</sup> На пример у: F. Daveri i G. Tabellini, *Unemployment, growth and taxation in industrial countries*, Economic Policy, 30, April 2000, стр.49-104.

Акцијски капитал	-1,7	2,5	1,5	2,1	1,7
	у %				
Стопа незапослености	2,2	0,4	0,3	0,0	0,1
Пореска стопа на зараде	5,1	1,2	1,5	1,2	1,3
	у %				
Животни стандард	-1,3	0,2	0,0	0,1	0,0

Извор: Peter Birch Sorensen, *International Tax Competition: A New Framework for Analysis*, стр.12.

Ефекти овог смањења на економију САД биће негативни, с обзиром да ће пад пореских стопа пореза на добит корпорација у ЕУ, довести до извоза капитала из САД у ЕУ. Највероватнији одговор конкурентних економија на пореску конкуренцију из ЕУ огледаће се у смањивању пореских стопа пореза на добит корпорација и у овим економијама. Табела 2. показује ефекте смањења стопа пореза на добит корпорација за 10% у државама чланицама ЕУ, финансирано путем виших пореских стопа фактора рада. Према овом сценарију, ЕУ као целина више неће имати користи од прилива иностраног капитала из остатка света. У поређењу са унилатералним снижавањем пореских стопа у ЕУ, позитивни ефекти на економију ЕУ биће битно мањи, што ће довести до даљег притиска на повећање пореског оптерећења фактора рада и повећања стопе незапослености, и у крајњој инстанци довести до смањења животног стандарда у ЕУ, као целини. Ефекти интензивне пореске конкуренције у ЕУ зависе од тога да ли је пореска политика у остатку света пасивна или прихвата изазове и реагује на пореску конкуренцију из ЕУ реципрочним мерама (смањењем пореских стопа пореза на добит корпорација). У првом случају, интензивна фискална конкуренција може бити корисна за ЕУ, док ће у другом она ће бити штетна, посебно у односу на тржиште рада у ЕУ.

#### 4. Анализа ефеката фискалне конкуренције у односу на захтеве за фискалном хармонизацијом у ЕУ

На основу анализе ефеката општег снижења стопа пореза на добит корпорација у свим земљама чланицама ЕУ, може се закључити да би ово снижење имало сасвим различите ефекте у појединим земљама чланицама ЕУ. То даље значи да би пореска хармонизација пореза на добит корпорација у ЕУ довела до позитивних или негативних ефеката у различитим земљама чланицама ЕУ, чак и уколико би ЕУ, као целина, имала користи од ефикасније алокације капитала на јединственом тржишту ЕУ. У земљама чланицама ЕУ које имају ниске стопе пореза на добит корпорација, хармонизација ефективних пореских стопа на просек ЕУ довешће до негативних ефеката. Уколико земље чланице ЕУ, које имају користи од пореске хармонизације, не буду спремне да овим државама компензирају губитак пореских прихода (путем јединственог буџета ЕУ или путем политичког договора), пореска хармонизација неће бити политички могућа, све док принцип једногласног одлучивања буде задржан у пореској области. Такође, мора се узети у обзир и чињеница мале економије са неповољнијим гео-економским положајем (у спољним, периферним, а не централним деловима ЕУ), имају легитимну потребу да путем смањења стопе пореза на добит корпорација компензирају неповољан географски положај (што су истакли и Baldwin и Krugman, сагласно моделу економске географије).

Што се тиче земаља чланица у централном подручју ЕУ, пореска хармонизација пореза на добит корпорација може остати дугорочни циљ, при чему је посебно значајно обезбедити ефективну међународну размену информација. Предност потпуне хармонизације пореза на добит корпорација, поред тога што обезбеђује ефикасну алокацију инвестиција широм Европе, такође ће елиминисати потребу да европске мултинационалне компаније примењују 27. различитих националних пореских система, што ће у великој мери смањити трошкове примене пореских прописа.

На основу извршених анализа, може се закључити да ће пореска конкуренција на нивоу ЕУ постати интензивнија и довести до различитих ефеката на економије земаља чланица, што ће за последицу имати преваљивања терета опорезивања на фактор рада и даље заоштравање проблема незапослености у ЕУ.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Boss, Alfred: *Do Wee Need Tax Harmonization in the EU?* Kiel Institute Working Paper No.916, March, 1999.
2. Daveri F. i Tabellini, G. *Unemployment, growth and taxation in industrial countries*, Economic Policy 30, April 2000.
3. Eijffinger, Sylvester C.W. , Naan, de Jakob: *European Monetary and Fiscal Policy*, Oxford University Press, 2000.
4. Janeba, Eckhard, Schjelerup, Guttorm: *Why Europe Schould Love Tax Competition – And the U.S. Even More So*, NBERWorking Paper No.9934, November 2002.
5. Јовановић, Ана, *Различити аспекти пореске интеграције у ЕУ*, Економика 1-2/2006, Ниш.
6. Keen, Michael: *Preferential tax regimes can make tax competition less harmful*, National Tax Journal, 2001.
7. Mitchell, Daniel: *Tax Competition and Fiscal Reform: Rerwarding Pro-Growth TaxPolicy*, [www.heritage.org.research/features/index/ChapterPDFs/chapter2](http://www.heritage.org.research/features/index/ChapterPDFs/chapter2).
8. Sorensen, Peter Birch: *International Tax Competition: A New Frameweork for Analysis*, Conference on Economic Policy Issues in the 21 Century, Wien, 2002.

## NEKI INDIKATORI POSLOVNOG AMBIJENTA U SRBIJI<sup>1</sup>

### Апстракт

Tranzicija u Srbiji otpočela je 2000-te godine, kada su se stekli osnovni uslovi za njeno sprovođenje. Liberalizacija trgovinskih odnosa i kapitalnog bilansa omogućila je integrisanje ekonomskog sistema Srbije u međunarodne finansijske i robne tokove. Započete promene u domenu ekonomije, iako su pod uticajem mnogobrojnih faktora koji na njih imaju nepovoljno dejstvo, poprimile su karakter ireverzibilnih procesa. Naime, reforma ekonomskog sistema se teško može vratiti na startnu poziciju, uprkos njenom kolebljivom tempu i instrumentima makroekonomske politike, koji često treba da uspostave balans između suprostatavljenih ekonomskih ciljeva.

*Ključne reči: bruto domaći proizvod, konkurentnost, zaposlenost, zarade.*

## SOME INDICATORS OF BUSINESS ENVIRONMENT IN SERBIA

### Abstract

Transition in Serbia has begun since 2000, when the basic terms of its realization were created. Liberalization of trade relations and capital balance sheet have made possible integration of serbian economic system in international financial and goods flows. Start up changes in the field of economy have

---

<sup>1</sup> Rad predstavlja deo rezultata istraživanja na projektu 149007 „Multifunkcionalna poljoprivreda i ruralni razvoj u funkciji uključenja Republike Srbije u Evropsku Uniju“ finansiranog od strane MNZŽS.

hade character of irreversible process, although there has been an influence of many factors which have some unfavourable effect. Actually, reform of economic system could hardly return to the initial position, despite of its hesitant tempo and instruments of macroeconomic policy, which often have to establish balance between opposite economic targets.

**Key words:** *gross domestic product, competitiveness, employment, wages.*

## Uvod

Srbija je popravila svoj rejting popevši se za 24 mesta na 68. poziciju od 175 zemalja rangiranih po uslovima poslovanja u svetu, pokazalo je istraživanje Svetske banke i Međunarodne finansijske korporacije (IFC) u izveštaju „Poslovanje 2007“ (Doing business 2007). Srbija je pretekla sve republike bivše Jugoslavije, izuzev Slovenije. Iako je sprovedla mnogobrojne promene, Srbija je izgubila vodeće mesto u reformama, koje je imala u prošlogodišnjem izveštaju. Svetska banka navodi da je od bitnijih izmena Srbija uvela elektronsko čuvanje podataka u carinskim poslovima, što je omogućilo elektronsko izdavanje deklaracija i skratilo proces uvoza sa 44 na 12 dana i izvoza sa 32 na 11 dana.

**Tabela 1:** Glavni makroekonomski indikatori Srbije (2004-2007 godina)

	2004	2005	2006	2007
Broj stanovnika (Popis 2002) <sup>/1</sup>	7.463.157	7.440.769	-	-
BDP (% promene u odnosu na prethodu god.) <sup>2</sup>	8,4	6,2	5,8	5,6
GDP per capita (nominal) USD <sup>/3</sup>	3.229	3.697	4.157	-
Nezaposlenost (% udela u aktivnom stanovništvu) <sup>4</sup>	23,9	25,3	26,6	-
Proizvodjačke cene (prosek tekuće/prosek prethodne godine u %) <sup>/5</sup>	9,1	14,2	13,3	-
Cene na malo (prosek tekuće/prosek prethodne godine u %) <sup>/5</sup>	10,1	16,5	12,7	-
Prosečne neto zarade nominalno (u % u odnosu na prethodnu godinu) <sup>/5</sup>	22,7	23,6	24,1	-
Javna potrošnja (procenat u odnosu na GDP) <sup>/6</sup>	45,3	43,1	-	-
Kamatne stope banaka na kratkor. kredite (decemb. tekuće god.) u % na godišnjem nivou <sup>/7</sup>	15,53	16,83	16,56	
Kamatne stope banaka na dugor. kredite (decemb. tekuće god.) u % na godišnjem nivou <sup>/7</sup>	9,86	8,43	10,09	
Platni bilans - u milionima USD - <sup>/8</sup>				
I Tekuće transakcije	-2.833	-2.252	-2.806	-
a) Saldo razmene roba i usluga	-6.456	-5.548	-5.570	-
aa) Izvoz roba i usluga	5.181	6.156	7.727	
bb) Uvoz roba i usluga	11.637	11.704	-13.297	-
b) Tekući transferi (neto transakcije sa stanovništvom)	3.370	3.290	2.890	-
c) Zvanični transferi (donacije)	475	330	205	-
II Finansijske transakcije	3.075	4.734	7.456	
a) Strane direktne investicije - neto	966	1.550	3.394	
b) Srednjoročni i dugoročni krediti - neto	1.568	2.212	3.265	-
Devizne rezerve (decembar tekuće godine) – u mil. USD <sup>/9</sup>	5.146	6.541	12.637	-
Spoljni dug (kraj tekuće godine) - mil. USD <sup>/9</sup>	14.099	15.467	19.606	-

Spoljni dug/GDP (u %) <sup>/10</sup>	63,1	63,8	71,1	-
Spoljni dug/izvoz roba i usluga (u%) <sup>/10</sup>	272,1	251,2	228,2	-

<sup>/1</sup> Podaci Republičkog zavoda za statistiku [www.statserb.sr.gov.yu](http://www.statserb.sr.gov.yu)

<sup>/2</sup> BDP – Bruto domaći proizvod; Ekonomska kretanja u R. Srbiji u 2006. godini, saopštenje RZS Beograd, od 28.12.2006; za 2007. godinu procena World Economic and Financial Surveys: World Economic Outlook, September 2006, IMF 2006, str. 197

<sup>/3</sup> International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2006 ([www.imf.org](http://www.imf.org)) i obračun autora;

<sup>/4</sup> Podaci Republičkog zavoda za statistiku ([www.statserb.sr.gov.yu](http://www.statserb.sr.gov.yu)) i Nacionalne službe za zapošljavanje ([www.rztr.co.yu](http://www.rztr.co.yu));

<sup>/5</sup> [www.statserb.sr.gov.yu](http://www.statserb.sr.gov.yu)

<sup>/6</sup> Podaci Evropske banke za obnovu i razvoj (Transition report 2006, [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com)).

<sup>/7</sup> Statistički bilten, decembar 2006, Narodna banka Srbije, str. 44-45, 52;

<sup>/8</sup> [www.nbs.yu](http://www.nbs.yu); za 2006. godinu obuhvaćen je period januar-novembar;

<sup>/9</sup> [www.nbs.yu](http://www.nbs.yu)

<sup>/10</sup> Za 2004. i 2005. godinu podatak Evropske banke za obnovu i razvoj (Transition report 2006, [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com)), za 2006. godinu obračun autora na osnovu GDP (nominal) od 27,5 mlrd. dolara (International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2006 ([www.imf.org](http://www.imf.org));

Sprovedene reforme smanjile su Srbiji kreditni rizik i omogućile privrednicima da uzimaju zajmove mnogo lakše nego ranije. Što se tiče sigurnosti investitora, Srbija se nalazi na 60, Bosna i Hercegovina na 83, Hrvatska na 156. i Albanija na 162. mestu<sup>2</sup>. Međutim, ekonomski sistem Srbije karakterišu strukturni defekti koji se ogledaju, pre svega, u značajnom jazu između proizvodnje i agratne tražnje. Naime, kao što je prikazano u tabeli 1 rast prosečnih neto zarada u Srbiji u periodu 2004-2007. godina je 3 do 4 puta veći od rasta bruto domaćeg proizvoda (GDP). Takva kretanja simultano prouzrokuju rast inflacije tražnje usled porasta platežne moći stanovništva, i rast troškovne inflacije, jer se povećani troškovi plata odražavaju na povećanje cena finalnih proizvoda. U takvim uslovima potrebno je uskladiti rast plata sa kretanjem GDP-a, što znači da porast produktivnosti u kompanijama treba da bude osnovno merilo rasta ličnih dohodaka.

## Bruto domaći proizvod

Prema projekciji Međunarodnog monetarnog fonda nominalna vrednost GDP-a u Srbiji u 2007 godini iznosiće 30.969 milijardi USD, ili 3.699 USD *per capita*. Tokom analiziranog perioda 2005-2007 prisutan je potitivan trend rasta GDP-a (Tabela 2). Ipak, postoji problem održivosti takvog rasta.

**Tabela 2:** Bruto domaći proizvod u Srbiji

	2005	2006 <sup>/1</sup>	2007 <sup>/2</sup>
GDP nominal mlrd. USD	24.058	27.544	30.969

<sup>2</sup> [www.siepa.sr.gov.yu/srp/news/region.htm](http://www.siepa.sr.gov.yu/srp/news/region.htm)

GDP per capita USD <sup>1/3</sup>	2.880	3.294	3.699
GDP PPP mlrd. internacionalnih dolara	44.665	47.770	51.162
GDP per capita PPP (medjunarodni dolar) <sup>1/3</sup>	5.348	5.713	6.112
GDP per capita nominal USD procena autora <sup>1/4</sup>	3.229	3.697	4.157
GDP per capita PPP (medjunarodni dolar) procena autora <sup>1/4</sup>	5.995	6.412	6.867

<sup>1/1</sup> Procena IMF;

<sup>1/2</sup> Projekcija IMF;

<sup>1/3</sup> GDP per capita računat je na osnovu populacije od 8,3 mil. stanovnika;

<sup>1/4</sup> Procena autora na osnovu 7,45 mil. stanovnika;

Izvor: www.imf.org; **International Monetary Fund**, World Economic Outlook Database, September 2006;

Prema studiji o konkurentnosti privrede Srbije<sup>3</sup>, po indeksu tehnologije među zemljama u tranziciji Srbija se nalazi na poslednjem mestu, a tekući rast njenog GDP je veći nego što bi proizašlo iz tehnološke opremljenosti naše privrede. Posledično, dosadašnji rast nije održiv bez značajnog povećanja investicija. Nedovoljno investiranja u nove proizvodne programe predstavlja i limitirajući faktor rasta izvoza, usled odsustva kvalitativnih faktora konkurentnosti (dizajn, evropske oznake kvaliteta, standardi, itd.). Takođe, nedostaje ulaganje u savremenu opremu i tehnologiju, što je dovelo do zastarele proizvodne strukture i izraubovanih kapaciteta.

Na osnovu PPP purchasing power parity – indeksa potrošačke moći, alternativnog merila dohotka koje uzima u obzir inflaciju i devizni kurs, Srbija je na 101. mestu u okviru grupe od 181 zemlje članica MMF. Izražavanjem GDP u PPP eliminišu se razlike u nivoima cena i deviznom kursu između zemalja i kalkulacija po glavi stanovnika što dopušta komparaciju ekonomski značajnih razlika između zemalja u apsolutnom iznosu (Tabela 3).

**Tabela 3:** Bruto domaći proizvod u 2005. godini – komparacija po izabranim zemljama –

Redni broj	Zemlja	GDP (nominal) per capita (\$)	Redni broj	Zemlja	GDP (PPP) per capita (\$)
1.	Luksemburg	80.288	1.	Luksemburg	69.800
2.	Norveška	64.193	2.	Norveška	42.364
3.	Island	52.764	3.	SAD	41.399
4.	Švajcarska	50.532	4.	Irska	40.610
5.	Irska	48.604	5.	Island	35.115
35.	Slovenija	16.986	31.	Slovenija	21.808
42.	Češka	12.152	38.	Češka	18.341
45.	Madjarska	10.814	41.	Madjarska	16.823
48.	Slovačka	8.775	45.	Slovačka	16.041
49.	Hrvatska	8.675	51.	Poljska	12.994
51.	Poljska	7.946	54.	Hrvatska	12.324
73.	Rumunija	4.539	66.	Bugarska	9.223
80.	Bugarska	3.459	67.	Rumunija	8.785
87.	Srbija	2.880	78.	Makedonija	7.748

<sup>3</sup> Videti Jefferson Institute: *Konkurentnost privrede Srbije*, EastWest Institute, Beograd, 2003.

90.	R. Makedonija	2.810	97.	B i H	6.035
93.	Albanija	2.673	100.	Albanija	5.405
98.	B i H	2.384	101.	Srbija	5.348

Izvor: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2006

Za GDP (nominal) poredjenje u okviru 181 zemalja članica MMF;

Komparacija ekonomski značajnih razlika između zemalja, može se postići i izražavanjem GDP u jedinicama PPS - potrošačke (kupovne) moći (Tabela 4), čime se takođe, eliminišu značajne razlike u nivoima cena između zemalja i omogućava kalkulacija po glavi stanovnika.

**Tabela 4:** Zemlje prema visini GDP p.c. izraženo u PPS

Zemlja/ekonomija	GDP per capita (USD) – 2005 (izraženo u PPS/1)
SAD	41.399
Nemačka	30.579
Finska	31.208
Švajcarska	32.571
Danska	34.737
Holandija	30.862
Švedska	29.898
Velika Britanija	30.470
Japan	30.615
Zemlja/ekonomija	GDP per capita (USD) – 2005 (izraženo u PPS/1)
Hong Kong	33.411
Slovenija	21.911
Hrvatska	12.158
Makedonija	7.645
Bosna i Hercegovina	6.035
Srbija i Crna Gora	5.348

<sup>/1</sup> PPS – Purchasing Power Standards.

Izvor: Global Competitiveness Report 2006-2007, str. 60-61.

Da bi se dobio još realniji uvid formiran je uzorak zemalja za poredjenje u kome se nalaze zemlje u tranziciji iz regiona<sup>4</sup>. U *Tabeli 5* su prikazani podaci o nivou aktivnosti u 2005. godini u odnosu na pretranzicionu 1989. Srbija (sa Crnom Gorom) je u 2005. godini bila na 56% aktivnosti iz pretranzicione 1989. godine, Hrvatska je blizu pretranzicionog nivoa (97%), dok su ostale zemlje iz uzorka prevazišle pretranzicioni nivo BDP (Slovenija 130%, Mađarska 125%, Rumunija 120%).

**Tabela 5:** Nivo aktivnosti za odabrani uzorak zemalja

	BDP01/ BDP89	BDP02/ BDP89	BDP03/ BDP89	BDP04/ BDP89	BDP05/ BDP89
Srbija (i Crna Gora)	0,47	0,50	0,51	0,54	0,56
Mađarska	1,09	1,12	1,15	1,20	1,25

<sup>4</sup> Djuričin, D. 2006. Tranzicija, stabilizacija, održivi razvoj: perspektiva Srbije, Savetovanje-Kopaonik, str. 4.



Slovenija	1,14	1,19	1,20	1,25	1,30
Hrvatska	0,85	0,88	0,91	0,93	0,97
Rumunija	0,83	0,88	0,91	1,00	1,05

Izvor: Djuričin, D. 2006. Tranzicija, stabilizacija, održivi razvoj: perspektiva Srbije, Savetovanje-Kopanonik, str. 5.

## Zaposlenost

Prvi obuhvatni cilj Evropske strategije zapošljavanja je postizanje pune zaposlenosti do 2010 godine<sup>5</sup>. Sagledavajući realnost i perspektive tržišta rada u Srbiji, adekvatan cilj jeste afirmisanje održivog trenda rasta zaposlenosti, koga prati rast učešća odraslog stanovništva na tržištu rada. Realizovanje ova dva cilja limitirala bi nezaposlenost, kako onu iznad površine (medju licima koja aktivno traže zaposlenje), tako i ispod površine (medju obeshrabenim licima koja su privremeno napustila tržište rada).

Značajnije poboljšanje uslova na tržištu rada, koje se očekuje po kompletiranju procesa privatizacije i restrukturiranja 2008. godine, u prvoj fazi će doprineti ne samo rastu zaposlenosti, nego i dodatnim prilivom u nezaposlenost, kroz povratak neaktivnih lica na tržište rada. Najznačajniji faktor koji će uticati na rast zaposlenosti trebalo bi da bude osnivanje novih preduzeća. Pošto u ovom scenariju broj nezaposlenih ostaje relativno stabilan i visok, osnovna snaga koja utiče na smanjenje stope nezaposlenosti morala bi da bude rast zaposlenosti<sup>6</sup>.

Privatizacija preduzeća u Srbiji ima za cilj da podigne ukupnu efikasnost poslovanja. Ipak, do ostvarenja konačnog cilja propratni efekti se ogledaju u gašenju poslova i otpuštanju zaposlenih. Tranziciju prati „tranzicioni šok“, koji se manifestuje kroz pad poslovne aktivnosti i cenovni pritisak. Takođe, nakon privatizacije javlja se efekat „neutronske bombe“ koji se ogleda u značajnom otpuštanju radnika u privatizovanim preduzećima. U takvim uslovima, prema procenama Svetske banke neophodno je da se 40% nacionalnog dohotka stvara u novom sektoru, kako bi se anulirali negativni efekti tranzicionog šoka.

U periodu 2001-2005 stopa nezaposlenosti se povećala sa 21.5% na 27.0% (Tabela 6), pošto se kroz procese restrukturiranja preduzeća otklanjaju defekti i ekonomske nelogičnosti iz prethodnog perioda, kada je poslovanje preduzeća bilo bazirano na neekonomskim principima.

**Tabela 6:** Zaposlenost u Srbiji u periodu 2001-2006

	Broj zaposlenih	Broj nezaposlenih	Stopa nezaposlenosti
Mart 2001.	2,798,953	764965	21.5
Septembar 2001.	2,787,858	777356	21.8
Mart 2002.	2,773,021	799499	22.4
Septembar 2002.	2,736,087	885742	24.5
Mart 2003.	2,720,363	945960	25.8
Septembar 2003.	2,710,161	954794	26.1

<sup>5</sup> Nacionalna strategija zapošljavanja 2005-2010. godina, str. 22.

<sup>6</sup> Nacionalna strategija zapošljavanja 2005-2010. godina, str. 22.

Mart 2004.	2,706,624	948837	26.0
Septembar 2004.	2,678,509	946512	26.1
Mart 2005.	2,712,217	992147	26.8
Septembar 2005.	2,709,149	1000652	27.0
Mart 2006.	...	1012245	...

Izvor: www.nbs.co.yu

Iskustvo zemalja tranzicijskih lidera ukazuje na značaj stranih investitora koji su se pokazali kao veoma uspešni vlasnici, sa ogromnim pozitivnim efektima na rast produktivnosti, obima proizvodnje, investicija u preduzeće i sl. Donekle iznenađenje predstavlja i činjenica da su zapaženi i pozitivni efekti na porast zaposlenosti u dužem periodu. Naime, preuzimanje preduzeća od strane inostranih investitora je, po pravilu, dovodilo do značajne redukcije broja zaposlenih. Međutim, nakon sprovedenih promena, investicionih ulaganja i osposobljavanja preduzeća za konkurentno poslovanje na svetskom tržištu, zapaža se tendencija porasta zaposlenih i u ovim preduzećima<sup>7</sup>.

## Zarade

Efikasna politika dohodaka je značajan faktor podsticajnog okruženja za efikasno poslovanje i investiranje i jedan od važnijih instrumenata za kontrolu agregatne tražnje, stabilizaciju cena i rast konkurentnosti. Usklađenost kretanja plata sa rastom produktivnosti rada treba da podrži dugoročno održiv ekonomski rast, povećano ulaganje u razvoj, nove tehnologije i nova radna mesta. To bi dovelo do poboljšanja konkurentne sposobnosti privrede, a s druge strane, smanjili bi se inflatorni pritisci.

Prema podacima Ministarstva za finansije RS realni rast zarada u periodu 2001 – 2005. godine iznosio je 15,3% i bio je značajno brži od porasta BDP (5,2%) i produktivnosti rada (5,5%)<sup>8</sup>. U prve tri godine tranzicije zabeležena je veća diskrepanca između prosečnog realnog rasta BDP (3,8%), prosečnog realnog rasta zarada (20,0%) i rasta produktivnosti ukupne ekonomije (4,8%). Ova razlika koja je uobičajena za prve godine tranzicije znatno je ublažena u 2004. i 2005. godini, kada je prosečni rast zarada iznosio 8,3%, a realni rast BDP 7,3% i rast produktivnosti rada 6,6%. Porast produktivnosti rada u periodu tranzicije uglavnom je rezultat smanjenja zaposlenosti, a ne realnog povećanja proizvodnje zasnovanog na osavremenjavanju proizvodnje i primeni novih tehnologija. U sektorima industrije i poljoprivrede zabeležen je najveći pad u broju zaposlenih u proteklom periodu, što je rezultat procesa privatizacije i restrukturiranja preduzeća koja nisu osposobljena za konkurentno poslovanje<sup>9</sup>.

Prosečna neto zarada u 2006. godini iznosila je 21.707 dinara, što je prema prethodnoj godini realno više za 11,4% (Tabela 7). Tokom 2007 godine nastavljen je pozitivan trend rasta realnih zarada u Srbiji, sa prosečnom međugodišnjom stopom rasta od 24%.

<sup>7</sup> Djankov, S., „Enterprise Restructuring in Transition: A Quantative Survey“, *World Bank Working Paper 2000*, str. 33.

<sup>8</sup> www.mfin.sr.gov.yu

<sup>9</sup> www.mfin.sr.gov.yu

**Tabela 7:** Zarade u Srbiji u periodu 1997-2007

	Bruto zarade	Neto zarade		
		U dinarima	U dinarima	Međugodišnja stopa rasta u %
	Nominalno			Realno
1997.	1,325	798	21.3	-0.2
1998.	1,703	1,052	31.8	1.5
1999.	1,992	1,261	19.9	-16.5
2000.	3,806	2,389	89.5	5.5
2001.	8,739	5,375	125.0	16.4
2002.	13,260	9,208	71.3	46.9
2003.	16,612	11,500	24.9	13.6
2004.	20,555	14,108	22.7	10.1
2005.	25,514	17,443	23.6	6.4
2006.	31,745	21,707	24.5	11.4
2007. Jan.	33,770	24,122	32.6	25.3
Feb.	35,219	25,228	28.9	23.5
Mart	36,148	25,960	29.2	24.0
Apr.	37,117	26,632	27.5	23.3

Izvor: [www.nbs.co.yu](http://www.nbs.co.yu)

Povećanje zaposlenosti i zarada može se postići unapređenjem tehnološke osnove proizvodnje privatizovanih preduzeća uz pomoć stranih direktnih investicija koje obezbeđuju ne samo transfer tehnologije, već i upoznavanje sa modernim menadžment konceptima i tehnikama. Takođe, uvedene su olakšice koje pružaju veći prostor za ulaganja, proširenje kapaciteta i zapošljavanje novih ljudi<sup>10</sup>.

Prema visini prosečne neto zarade izražene u evrima Srbija se među zemljama regiona jugoistočne evrope nalazi ispred Rumunije, Makedonije, Bugarske, Crne Gore, BiH i Moldavije. Naša radna snaga je skuplja od radne snage većine zemalja regiona jugoistočne evrope, osim radne snage u Hrvatskoj<sup>11</sup>. Analizirajući zarade prema obliku svojine, najveće prosečne neto zarade u periodu januar – novembar 2006. godine zabeležene su u privatnoj svojini u iznosu od 21.380 dinara, što je najveći realni rast od 17,4% u odnosu na isti period prethodne godine. Prema podacima Ministarstva za finansije RS evidentira se rast produktivnosti rada usled uvođenja novih tehnologija i zapošljavanja stručnih ljudi, što će se nastaviti i u narednom periodu usled očekivanog priliva stranih direktnih investicija i nastavka procesa privatizacije i restrukturiranja<sup>12</sup>. Prema istom izvoru, u društvenoj svojini prosečne neto zarade su realno porasle za 0,3% i iznosile su 14.172 dinara. U mešovitoj svojini prosečne neto zarade iznosile su 19.025 dinara, što je realno više za 7,4%. Najveće prosečne neto zarade u periodu januar-novembar 2006. godine ostvarene su u podsektorima proizvodnja duvanskih proizvoda (59.878 dinara), finansijsko posredovanje (48.995 dinara), vazdušni saobraćaj (44.849 dinara), i delatnosti

<sup>10</sup> Od 1. januara 2007. godine poslodavci plaćaju manji porez na zarade, jer je stopa smanjena sa 14% na 12%, uz uvođenje neoporezivog cenzusa od 5.000 dinara tako da će umesto sadašnjih 73,1 dinara poreza i doprinosa na 100 dinara neto platiti izdvajati u proseku 62,7 dinara.

<sup>11</sup> [www.mfin.sr.gov.yu](http://www.mfin.sr.gov.yu)

<sup>12</sup> [www.mfin.sr.gov.yu](http://www.mfin.sr.gov.yu)

organizacija na bazi učlanjenja (44.734 dinara), a najniže u proizvodnji odevnih predmeta i krzna (5.670 dinara), proizvodnji tekstilnih prediva i tkanina (6.239 dinara) i preradi i proizvodnji proizvoda od drveta i plute (7.864 dinara).

Posmatrano po regionima, neto zarade iznad proseka Republike zabeležili su sledeći regioni: Beograd, Južno Bački, Podunavski, Južno Banatski i Braničevski. Po opštinama u periodu januar-novembar 2006. godine najveće prosečne neto zarade zabeležene su na opštini Vračar, Beočin, Lazarevac, Novi Beograd i Surčin. U istom periodu šest opština je zabeležilo prosečne neto zarade ispod deset hiljada dinara, i to Ivanjica, Blace, Pantelej, Lebane, Svrlijig i Bela Palanka. Tokom 2007. godine i naredne dve godine ekonomska politika biće fokusirana na ubrzanje strukturnih reformi, čime će se stvoriti uslovi za povećanje produktivnosti nacionalne ekonomije i porast broja zaposlenih. Istovremeno, privatni sektor će biti nosilac zapošljavanja radne snage na šta će značajan uticaj imati očekivani priliv stranih direktnih investicija.

## Industrijska proizvodnja

Sektor industrije i rudarstva Republike Srbije obuhvata: vađenje ruda i kamena, prerađivačku industriju i proizvodnju i distribuciju električne energije, gasa i vode. Značajni su siroviniski i energetske resursi i proizvodni kapaciteti, naročito kad je reč o električnoj energiji, koja je već više decenija jedna od njenih istaknutih izvoznih prednosti. Rudarstvo u Srbiji je bilo razvijeno u Srednjem veku, kada su vađene znatne količine srebra, zlata i olova. Srbija je i sada veliki proizvođač olova, bakra, cinka, polufabrikata i proizvoda od ovih i drugih metala. Prema svim pokazateljima Srbija je danas srednje razvijena industrijska zemlja sa izraženijim kapacitetima prehrambenog, tekstilnog i metaloprerađivačkog kompleksa. Značajna je i proizvodnja u automobilske industriji, proizvodnja poljoprivrednih mašina i traktora, kućnih aparata, mineralnih đubriva, petrohemijska i farmaceutska industrija.

Industrijska proizvodnja u Republici Srbiji, u maju 2007. godine, veća je za 4,3% u odnosu na maj 2006. godine, a u odnosu na prosek 2006. godine veća je za 3,1%. Posmatrano po sektorima, u maju 2007. godine, u odnosu na isti mesec 2006., sektor Proizvodnja i distribucija električne energije, gasa i vode zabeležio je rast od 10,4%, sektor Prerađivačka industrija 3,7%, dok je sektor Vađenje ruda i kamena zabeležio pad od 3,7%. Podaci o industrijskoj proizvodnji po namenskim grupama, u maju 2007. godine u odnosu na maj prethodne godine, pokazuju da je došlo do rasta u proizvodnji trajnih proizvoda za široku potrošnju za 18,3%, intermedijarnih proizvoda, osim energije, za 8,6%, energije za 6,5%, netrajnih proizvoda za široku potrošnju za 0,5%, dok je pad zabeležen kod kapitalnih proizvoda za 6,8%<sup>13</sup>. Obim industrijske proizvodnje u maju 2007. godine u odnosu na maj 2006. godine beleži rast u 19 oblasti (učešće u strukturi industrijske proizvodnje - 70%), pad u 10 oblasti (učešće u strukturi industrijske proizvodnje - 30%). Najveći uticaj na rast industrijske proizvodnje u maju 2007. godine, u odnosu na maj 2006, imale su proizvodnja električne energije, proizvodnja prehrambenih proizvoda, proizvodnja električnih mašina i aparata, proizvodnja osnovnih metala, proizvodnja celuloze, papira i prerada papira.

<sup>13</sup> [www.mfin.sr.gov.yu](http://www.mfin.sr.gov.yu)

**Tabela 8:** Industrijska proizvodnja u Srbiji

	Ukupno	Vadenje ruda i kamena	Prerađivačka industrija	Proizv. i distribucija električne energije, gasa i vode
1998.		...	...	...
1999.	74.4	79.3	69.8	93.4
2000.	111.4	108.1	114.5	102.1
2001.	100.1	87.2	100.7	101.2
2002.	101.8	101.6	102.7	98.3
2003.	97.0	100.8	95.4	102.3
2004.	107.1	99.3	109.6	99.9
2005.	100.8	102.1	99.3	106.6
2006.	104.7	103.5	105.4	102.2
2007. Jan.	89.8	92.5	82.3	120.0
Feb.	90.5	89.9	88.7	98.0
Mar.	104.6	99.6	106.1	100.1
Apr.	99.9	95.1	102.3	91.7
Maj	103.1	89.7	106.9	92.2

Izvor: www.nbs.co.yu

### Spoljnotrgovinska razmena

Za prvih šest meseci 2007 godine primetno je da je Srbija zabeležila najviši rast izvoza. Prema podacima Zavoda za statistiku Srbije, taj rast iznosio je 53,7 odsto u odnosu na isti period prošle godine. Odmah iza Srbije po stopi rasta izvoza našla se Bugarska sa 27,7 odsto, Rumunija sa 16,6 i Hrvatska sa 14,4 odsto.

Najveći obim spoljnotrgovinske razmene zabeležila je ujedno i najveća zemlja u regionu jugoistočne Evrope, Rumunija, koja je za prvih šest meseci ostvarila razmenu od 25,6 milijardi evra. Na drugom mestu je Hrvatska sa ukupnom razmenom od 13,3 milijardi dolara. Bugarska je za prvih pet meseci ostvarila razmenu sa inostranstvom u vrednosti od 11,07 milijardi dolara. Južni sused Srbije, Makedonija, u prvoj polovini godine imala je skromnu razmenu od svega 2,55 milijardi dolara. Srbija je jedina zabeležila pad uvoza (pad je iznosio jedan % u odnosu na isti period prošle godine). Najznačajniji rast uvoza imali su Bugarska (29,5 %) i Rumunija (22,9 %). Hrvatska je, međutim, ponosna na podatak da je uspela da izjednači rast izvoza i uvoza u odnosu na prethodni period, kada je uvoz rastao brže od izvoza. Istovremeno, jedina smo zemlja u regionu koja je zabeležila značajniji pad spoljnotrgovinskog deficita. Pad srpskog deficita iznosio je 24,2 % dok su ostale zemlje beležile rast (Hrvatska 14,4 %, Bugarska 30 %).

Srbija izvozi dvostruko manje u odnosu na Hrvatsku. Izvoz Srbije za prvih šest meseci iznosio je 2,14 milijardi dolara, a Hrvatske 4,26 milijardi. Rumunija je izvezla najviše robe i ostvarila devizni priliv od 10,53 milijardi evra dok je izvoz Bugarske bio slične vrednosti kao i izvoz Hrvatske (4,67 milijardi dolara). Na začelju ove grupe zemalja je Makedonija sa izvozom od oko 980 miliona dolara. Posmatrajući uvoz, i u ovom segmentu Srbija je ostvarila dvostruko niži rezultat u odnosu na zapadnog suseda. Za uvoz

Srbija je u prvoj polovini godine izdvojila 4,64 milijardi dolara, a Hrvatska više od devet milijardi. Uvoz Hrvatske daleko je viši od bugarskog (6,4 milijardi) ali je lider u ovoj oblasti ponovo Rumunija sa 14,7 milijardi evra<sup>14</sup>.

Imajuću u vidu probleme u spoljnotrgovinsoj razmeni Srbije, Agencija za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA) pokrenula je Program bespovratne finansijske pomoći domaćim preduzećima za izvozni marketing. Sredstva se dodeljuju za marketinške aktivnosti, kao što su uvođenje sistema kvaliteta, redizajn proizvoda, redizajn pakovanja, međunarodna pravna zaštita, testiranje proizvoda, učešće na međunarodnim sajmovima itd. Od početka programa, sredinom prošle godine, sredstva su dobila 162 preduzeća od ukupno 309 prijavljenih, a u najviše slučajeva odobravano je za učešće na međunarodnim sajmovima (35%), uvođenje sistema kvaliteta (15%) i promotivne materijale (15%). Troškovi za odabrane aktivnosti se nadoknađuju u visini od 50 odsto ukupne vrednosti, a iznos sredstava, koji je mogao biti odobren po preduzeću, kretao se od 250.000 do 2,5 miliona dinara. Vođena dobrim rezultatima ovog programa i neophodnošću dalje finansijske pomoći domaćim preduzećima SIEPA planira nastavak programa pomoći. Domaća izvozna preduzeća izrazila su veliko interesovanje za ovaj program što pokazuje i broj zainteresovanih kompanija koje su se prijavile. Pomoć je usmerena isključivo na marketinške aktivnosti, koje većini srpskim firmama stoje na poslednjem mestu posle troškova same proizvodnje i organizacije prodaje. Te aktivnosti od velikog su značaja za sve kompanije, jer bez dobrog marketinškog plana i pratećih aktivnosti nema ni zapaženog uspeha na međunarodnom tržištu.

## Zaključak

Konkurentnosti privrede Srbije izuzetno je niska, a evidentna je kroz visok spoljnotrgovinski deficit, nepovoljnu strukturu robnog izvoza i visok stepen zaduženosti zemlje. Srpska privreda danas pati od visoke inflacije i nezaposlenosti, niske investicione aktivnosti i niske produktivnosti, visoke javne potrošnje i visoke zaduženosti. Sve to produkuje dalje nisku konkurentnosti i nizak nivo životnog standarda stanovništva.

Tokom perioda 2001-2006. godina bruto domaći proizvod Srbije beleži konstantan realan rast. Iako dinamika realnog rasta GDP-a Srbije prati dinamiku koja vlada u regionu, BDP per capita značajno zaostaje za naprednim zemljama u regionu. Privredni rast u Srbiji prevashodno je vođen rastom domaće tražnje, u velikoj meri usled realnog rasta zarada i penzija stanovništva.

Ključno pitanje Srbije u narednom periodu jeste održivi privredni rast, rast konkurentnosti privrede i preduzeća i rast izvoza. Kompletiranje tržišnih institucija, posebno razvoj finansijskih tržišta, izgradnja infrastrukture, zaštita prava kreditora, efikasnija državna administracija i sudstvo, smanjenje korupcije – nužni su preduslovi za razvoj stimulativnog poslovnog ambijenta u Srbiji.

## LITERATURA

1. Grupa autora: *Konkurentnost privrede Srbije*, EastWest Institute, Beograd, 2003.
2. Global Competitiveness Report 2006-2007.

<sup>14</sup> <http://www.siepa.sr.gov.yu/srp/news/izvoz.html>

3. Djankov, S., "Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey", *World Bank Working Paper* 2000.
4. Djuričin, D., Tranzicija, stabilizacija, održivi razvoj: perspektiva Srbije, *Savetovanje – Kopaonik* 2006.
5. International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, September 2006.
6. Nacionalna strategija zapošljavanja 2005-2010.
7. [www.prsp.sr.gov.yu](http://www.prsp.sr.gov.yu).
8. [www.statserb.sr.gov.yu](http://www.statserb.sr.gov.yu)
9. [www.rztr.co.yu](http://www.rztr.co.yu)
10. [www.ebrd.com](http://www.ebrd.com)
11. [www.nbs.yu](http://www.nbs.yu)
12. [www.siepa.sr.gov.yu/srp/news/region.htm](http://www.siepa.sr.gov.yu/srp/news/region.htm)
13. [www.imf.org](http://www.imf.org)
14. [www.mfin.sr.gov.yu](http://www.mfin.sr.gov.yu)

## **ПРИМЕНА ИНТЕЛИГЕНТНИХ СИСТЕМА ЗА УПРАВЉАЊЕ ПРОИЗВОДЊОМ**

### **Извод**

У раду су приказана истраживања аутора у вези могућности примене интелигентних система за подршку одлучивању приликом управљања производњом и то на примеру избора метода откопавања рудних лежишта.

Формирани прототип система омогућава ефикасан избор метода и уједно врши њихово рангирање на основу достигнутог нивоа применљивости метода.

При томе је врло важно генерисати базу знања, која треба да садржи потребне количине знања за доношење одлуке о избору методе откопавања. Сходно томе, база знања представља веома значајну компоненту система и њене карактеристике битно утичу на поузданост датог система.

### **Увод**

Примена интелигентних система за подршку одлучивању приликом управљања разним процесима представља будућност менаџмента. Сходно томе, овде је обрађена могућност примене интелигентних система и то на једном од најтежих примера код доношења одлуке - избора метода откопавања рудних лежишта.

Свакако најзначајнији циљ који се применом изабране методе откопавања жели постићи јесте, пре свега, остваривање нижих трошкова експлоатације одређеног рудног лежишта, а самим тиме и веће финансијске добити.

Од изабране, односно примењене методе откопавања зависе битни показатељи експлоатације рудних лежишта, као што су: радни учинак, трошкови откопавања руде, величина губитака и осиромашења руде, количина и цена коначног производа (концентрата или метала) и коначно, величина профита.

С'тога се избор система експлоатације рудног лежишта, односно методе откопавања, може интерпретирати као тежња за максималним профитом. Међутим, одлука о избору, односно примени методе откопавања не може се заснивати само на економским ефектима, већ се у обзир морају узети и други фактори. Уопштено, фактори који утичу на избор метода откопавања могу се сврстати у три групе и то:

– рударско-геолошке,



- рударско-техничке, и
- економске факторе.

Веома је тешко неку од наведених група фактора издвојити како најзначајнију. У пракси су познати случајеви у којима рударско-геолошки фактори допуштају примену појединих метода, али се примена наведених метода не може сматрати оправданом са аспекта економских фактора, односно показатеља. Такође су могући случајеви у којима изабране методе откопавања подразумевају примену одређеног типа механизације, али рударско-геолошки фактори то не допуштају.

## Поступак избора методе откопавања

Цена откопавања рудног лежишта, као економски фактор, не утиче на прелиминарни избор метода откопавања. На прелиминарни избор применљивих метода много већи утицај имају рударско-геолошки и рударско-технички фактори.

Према Бајконурову (1969), избор методе откопавања врши се у две фазе. Прва фаза подразумева прелиминарни избор система откопавања, прихватљивог по геолошким и рударско-техничким условима лежишта, док се оцена изабраних система откопавања и избор најрационалнијег врши у другој фази.

Именитов (1970), такође предлаже два фазе приликом избора методе откопавања рудних лежишта:

– **Прва фаза** подразумева постепену елиминацију неприменљивих метода. Елиминација метода врши се утврђивањем применљивости метода на основу катактеристика конкретног рудног лежишта.

– **Друга фаза** подразумева избор „најбоље” из скупа применљивих метода.

Попов (1970), предлаже поступак избора метода којим се одражава следећи приоритет захтева: сигурност, економичност и капацитативност. Према Попову поступак избора методе је следећи:

– У првом кораку врши се избор применљивих метода откопавања, при чему се применљивост метода одређује на основу рударско-геолошких и рударско-техничких фактора.

– У другом кораку се од изабраних метода бира најефективнија метода према техно-економским показатељима. Техно-економско упоређивање изабраних метода може се извршити према њиховој рентабилности, при чему се рентабилност одређује на основу цене откопане руде и технолошких трошкова потребних за добијање и прераду руде.

Поред већ наведених фактора на избор метода откопавања рудних лежишта значајно утиче и расположивост информације потребних за избор метода. Недостатак потребних информација битно отежава могућност правилног избора методе, а од њихове доступности и прецизности (поузданости, тачности) зависи и тачност (поузданост) избора метода откопавања.

## Наш поступак избора методе откопавања

Разматрани поступци указују да избору методе откопавања претходи прелиминарни избор метода.

Прелиминарним избором метода формира се скуп потенцијално применљивих метода, на основу рударско-геолошких и рударско-техничких фактора. Коначан избор методе откопавања врши се на основу техно-економских фактора, при чему се разматрају само методе из скупа потенцијално применљивих метода.

Наведени приступ омогућава избор економски најприхватљивије методе откопавања, уз уважавање рударско-геолошких и рударско-техничких фактора.

### ***Прелиминарни избор метода***

Прелиминарни избор метода заснива се на знању, а пре свега искуству експерта, који врши избор.

Резултати бројних истраживања, спроведених у другој половини прошлог века, доказали су да се знање, па чак и искуство експерата из неке области може искористити за формирање одређене врсте рачунарских програма, односно експертних система. Тако формиран системи поседују могућност опонашања одређених поступака који су карактеристични за људску интелигенцију, у шта свакако спада и могућност избора метода.

### ***Коначан избор методе***

Одређена врста рачунарских програма може се искористити и у циљу коначног избора метода откопавања, а као изразито применљиви могу се идентификовати системи за подршку одлучивању.

Системи за подршку одлучивању засновани на моделима поседују одговарајуће базе модела, који се могу искористити у циљу генерисања информација које су доносиоцу одлука потребне.

Одговарајући техно-економски модели, који се примењују за одређивање економских ефеката који се применом појединих метода откопавања могу постићи, могу се уградити у базу модела система и по потреби користити.

## **Интелигентни системи за подршку одлучивању**

Могућност интеграције система за подршку одлучивању и експертних система разматрали су бројни аутори, међу којима се свакако истиче Турбан, а у домаћој литератури Чупић.

Једну од могућности интеграција представља формирање система који поседује могућност:

- прелиминарног избора метода, односно формирање скупа применљивих метода, применом поступака који се користе у експертним системима, и
- коначног избора методе, или рангирања применљивих метода, применом техно-економских модела.

Тако формиран систем не претендује да замени човека–експерта, што се често може уочити у случају експертних система, већ да доносиоцу одлука помогне при доношењу одлука, односно избору метода.

## Примена система за подршку одлучивању

Значајан број метода које се могу користити за откопавање рудних лежишта и велики број карактеристика рудних лежишта које утичу на избор метода, свакако чине проблем избора метода комплексним. У појединим случајевима избора метода уочава се потреба за значајном количином знања, а пре свега искуственог знања, у циљу обезбеђивања адекватног избора методе. Осим тога, поједини случајеви избора могу изискивати и значајније, временско, ангажовање особе која врши избор.

Из тог разлога су наша истраживања била усмерена ка формирању и тестирању прототипа система за избор метода откопавања.

У циљу прелиминарног избора метода, потенцијално применљивих метода, формиран прототип (слика 1) располаже:

- базом знања, односно базом правила којима се исказује могућност примене појединих метода, и

- подсистемом закључивања, који на основу информација о неком конкретном рудном лежишту, применом правила из базе знања, генерише скуп потенцијално применљивих метода.

У циљу избора методе, или рангирања потенцијално применљивих метода, формиран прототип садржи базу модела и одговарајући подсистем за управљање њима.

Тако конципирани систем омогућава брзу и ефикасану идентификацију применљивих метода, чак и када корисник система не поседује значајнији ниво знања која се односе на методе откопавања рудних лежишта.

Систем је интерактиван, тако да кориснику омогућава значајну флексибилност приликом анализе економских ефеката који се применом појединих, применљивих, метода могу остварити у случају конкретног рудног лежишта, за чију се експлоатацију бира метода откопавања.

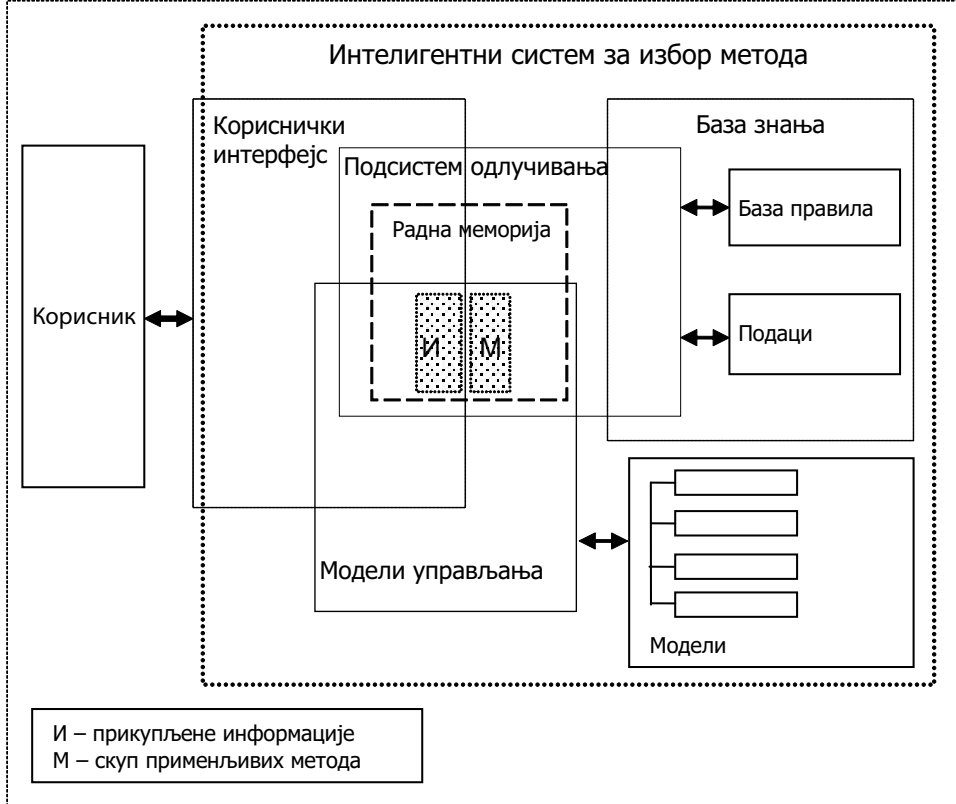
Осим тога, захваљујући примени модела садржаних у бази модела система, анализе се могу спровести брзо, при чему се од корисника система такође не захтева значајније знање (специфично знање) које се односи на примењене техно-економске моделе.

Значај примењеног концепта испољава се пружањем значајне помоћи кориснику система, а пре свега корисницима који не поседују одговарајући ниво специфичних знања потребних за адекватан избор метода откопавања.

Приступ коришћен приликом израде подсистема за прелиминарни избор метода, односно базе правила и подсистема закључивања, омогућава избор метода и у случају недовољно прецизних информација.

У зависности од броја релевантних фактора, нивоа њиховог утицаја, као и нивоа толеранције примењеног за дефинисање скупа допуштених вредности карактеристика релевантних фактора, примењеним у премисама правила, могу се формирати правила за избор метода различитих нивоа поузданости.

У случају коришћења непрецизних, односно непоузданих информација, као и у случају евентуалног одсуства потребних информација, за прелиминарни избор метода користиће се правила нижих нивоа поузданости. Насупрот томе, прецизније, односно поузданије информације, обезбеђују могућност примене правила за избор вишег нивоа поузданости, а самим тиме и поузданији избор алтернатива.



**Слика 1.** Структура система за подршку одлучивању засновани на моделима

Наведени приступ донекле одражава поступак избора метода на слабо структурираним областима, обзиром да и сами експерти који врше избор метода, у зависности од нивоа и прецизности доступних информација и свог знања, могу сугерисати, предложити или препоручити примену појединих метода.

### Закључак

Досадашња истраживања аутора указују на могућност примене интелигентних система за подршку одлучивању у циљу избора метода откопавања рудних лежишта.

Формирани прототип система, односно подсистем за избор метода, омогућава ефикасан избор метода и уједно врши њихово рангирање на основу достигнутог нивоа применљивости методе, обезбеђеног применом правила избора алтернатива, односно знања, садржаних у бази знања система и података примењених током избора.

Наведено уједно указује и на сам значај базе знања система. База знања система представља веома значајну компоненту система чије карактеристике битно утичу на карактеристике система, односно поузданост одлука система.

Из тог разлога ће даља истраживања аутора бити, пре свега, усмерена ка комплетирању базе знања, односно прикупљању и меморисању потребне количине знања за обезбеђивање поузданих одлука система.

Друга област истраживања аутора биће усмерена ка самом начину прикупљања знања и њиховом меморисању, односно формирању ефикасне базе знања. Већ идентификовани, и свакако веома значајни проблеми, које је потребно решити, су извесни видови неодређености знања. Наведени проблеми се односе на меморисање таквог знања и њихову примену у циљу избора метода.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Бајконуров А. О., Классификација и избор методав подземној развоотки месторождениј, Наука, Алма-Алта, 1969.
2. Именитов Р. В., Процесу подземној развоотки рудних месторожденија, Недра, Москва, 1970.
3. Попов Н. Г., Технологија и комплекснаја механизација развоотки рудних месторождениј, Недра, Москва, 1970.
4. Turban Е., Decision support and expert systems: Management support systems, (Second edition), MacMillan Publ. Co., New York, 1990.
5. Чупић М., Сукновић, М. Лечић Д., Јаничић Р., Генератори и апликације система за подршку одлучивању II, ДОПИС, Београд, 1995.

Предраг Вуковић  
Мр Наташа Цецић  
Др Драго Цвијановић<sup>1</sup>

## ПОТЕНЦИЈАЛИ ТУРИСТИЧКОГ РАЗВОЈА СЕЛА ГЛОГОЊ<sup>2</sup>

### Сажетак

Србија нема природно-географске услове за развој масовног туризма, те отуда и јачају услови за развој тзв. туризма специфичних интересовања. Велики број различитих руралних средина и њихов очуван екосистем, затим мултиетничност, стари занати, итд. су основ за формирање богате ванпансионске понуде ових подручја. Управо туризам и његов мултипликован ефекат ће се позитивно одразити на укупан привреди живот. Важну улогу у томе мора да има концепт одрживог развоја, који је основ и услов сваког даљег планирања и сваке будуће активности.

Село Глогоњ, смештено у јужном делу Баната у АП Војводини, до сада није развијало туризам. Лоцирано поред реке Тамиш, са одличним ловним и риболовним теренима, развијеном пољопривредом, дугом традицијом и обичајима које нуди његов мултиетнички састав ове драгоцене ресурсе до сада није стављало у функцију.

Циљ рада је да укаже на потенцијалне стратешке правце будућег развоја туризма у селу, чиме би се све могућности развоја практично и оствариле.

**Кључне речи:** туризам, развој, дестинација, мултифункционалност, маркетинг.

---

<sup>1</sup> Институт за економику пољопривреде, Београд, ул. Волгина бр. 15., 11000 Београд, [www.iep.bg.ac.yu](http://www.iep.bg.ac.yu) Предраг Вуковић дипл.ек. сц., e-mail: [predrag\\_v@mail.iep.bg.ac.yu](mailto:predrag_v@mail.iep.bg.ac.yu), мр Наташа Цецић e-mail: [natasa\\_c@mail.iep.bg.ac.yu](mailto:natasa_c@mail.iep.bg.ac.yu) ; др Драго Цвијановић e-mail: [drago\\_c@mail.iep.bg.ac.yu](mailto:drago_c@mail.iep.bg.ac.yu) ; [office@mail.iep.bg.ac.yu](mailto:office@mail.iep.bg.ac.yu)

<sup>2</sup> Рад је део истраживања на пројекту 149007 – Мултифункционална пољопривреда и рурални развој у функцији прикључења Републике Србије у Европску унију“, Министарства науке Републике Србије.

# POTENTIAL OF TOURIST DEVELOPMENT IN THE VILLAGE GLOGONJ

## Abstract

Serbia hasn't got natural and geographic resources for development mass tourism and that is reason why rise condition for development of this tourist aspects. Great diversity in rural areas that Serbia has is the foundation upon which its future tourist development can be based. Vast number of various rural areas and the preserved eco-system in them, along with multiethnic communities, old trades, etc. can be offered as extra services in these areas. Tourism itself and its multiplied effect will have positive influence on the economy in these areas. The concept of sustainable development must play an important role in that process, and it should also be the pre-condition for all future plans and activities.

The village Glogonj, located in south Banat in Vojvodina hasn't developed tourism yet.. Located near river Tamiš, with excellent hunt and rod-fishing terrain, great potential for agriculture development, long tradition and ceremonies which gives its multiethnic population, has not putted in function yet.

The aim of this paper is to show the potential strategic development of tourism in this village. In this way it would be evident how to make use of great potential for further development of the tourism in a practical sense.

**Key words:** *tourism, development, destination, multifunctional, marketing*

## Увод

Развој туристичке дестинације Глогоњ захтева спецификацију свих циљева и смерница (дугорочних, средњорочних, краткорочних), као основ за утврђивање могућности и оквира за практично деловање. Отуда, и сагледавање ресурса у светлу њихове практичне туристичке валоризације је полазна претпоставка развоја једне опште (генералне) стратегије развоја туризма, која као таква, би била резултат три базичне: стратегије сегментације туристичког тржишта, стратегије диференцирања туристичког производа и стратегије профилисања имица дестинације.

## 1. Природне атрактивности села Глогоњ значајне за развој туризма

Глогоњ има релативно добро очуван еко-систем, што се превасходно односи на подручје око реке *Тамиш* али и *Глогоњски рит*, који се налази у непосредној близини. Мада, ваља напоменути и то, у протеклим годинама је због честих еколошких инцидената у суседним земљама (Мађарске и Румуније) долазило до еколошког загађења реке *Тамиш*. Такође, ваља нагласити и да је изградњом система устава, битно успорен ток Тамиша због чега је ова река све више загађена. Што је било битна одредница да се и поред колико-толико очуваног еко-система, на читавом подручју МЗ „Глогоњ“ не налази ни једно подручје које је уврштено, или би то могло да буде, на било који начин, у неки од облика заштићених природних подручја, како на подручју АП Војводине, тако и Републике Србије.

Природне атрактивности МЗ „Глогоњ“ значајне за развој туризма су:

- река Тамиш
- Дobar географско-саобраћајни положај (близина Панчева и Београда, близина Коридора 7 и Коридора 10.);
- Разноврсност флоре и фауне у непосредном окружењу села;
- *Глогоњски рит* (лоциран у непосредној близини али који, ваља нагласити, катастарски не припада Глогоњу);
- Климату која је умерено-континентална;
- Просторну разноврсност (простор у приобаљу Тамиша, Глогоњски рит, као и типску војвођанску сеоску амбијенталну целину).

Оне су несумњиво респектабилан потенцијал за будући развој туризма и као такве пружају могућност упражњавања различитих:

- спортско-рекреативних активности;
- погодности за боравак и рехабилитацију;
- погодности за развој туризма посебних потреба:
  1. сеоски туризам;
  2. ловни туризам;
  3. риболовни туризам;
  4. спортови на води - река Тамиш са приобаљем;
  5. излетнички туризам;
  6. пешачења у природи - у непосредној близини села је атрактиван природни амбијент итд.

Највећи део ових ресурса је за сада не искоришћен. Мада, на основу одређења житеља, постоји спремност за улагање и развој туризма.

## 2. Друштвене погодности за развој туризма

Друштвене погодности за развој туризма обухватају бројне чиниоце, које можемо поделити у антропогене и друге друштвене чиниоце.

Антропогена разноврсност би обухватила као вредне следеће:

- мултиетичност;
- садржаји везани за живот и обичаје житеља села Глогоњ;
- фолклор као особеност и саставни део традиције;
- развијеност привреде, културе, образовања, науке, спорта и других друштвених активности, које би представљале битне ресурсе (потенцијал) за развој туризма што, на жалост, није случај обзиром на тренутно стање.

У настојању да се антрополошки, демографски, географски и други услови живота, као и све његове антропогене вредности, што потпуније и успешније туристички валоризују, нужно је установити низ манифестација.

На жалост на подручју МЗ „Глогоњ“ за сада не постоји ни једна манифестација која би утицала на креирање имица села, што није случај са другим селима на



подручју општине Панчево (на пример: село Банатски Брестовац са манифестацијом „*наприкијада*“ или село Омољница са културном манифестацијом „*Жисел – живот села*“ које се традиционално одржавају сваке године и сл).

### 3. Туризам у светлу мултифункционалности

Имајући у виду тенденције на туристичком тржишту да се крене даље од концепта масовног туризма, у последње време се бележи раст интересовања за тзв. „туризам посебних интересовања“. Ово је у складу са чињеницом да је крајем прошле деценије као акт политичког опредељења промовисан модел руралног развоја (САР) који претпоставља мултифункционалну природу европске пољопривреде и њену развојну улогу у привреди и друштву у целини. Пољопривреда као примарна привредна грана има далекосежне интересе за комплементарну сарадњу са свим секторима привреде. Дакле и са туризмом.

Једна од карактеристика савременог туристичког тржишта је да су уникатни производи високо цењени и да данашњи туриста тежи да побегне од униформности које му нуди глобализација и савремени начин живота. У том смислу као саставни део туристичке понуде све чешће се промовише локално, регионално и национално. Посматрано са тог аспекта, јача и улога сеоских домаћинстава, а Војводина у целини, генерално има веома респектабилне ресурсе, што се у будућности мора нужно и искористити. На овај начин се свакако може позитивно утицати на развој ових средина.

### 4. Услови и перспективе мултифункционалног развоја туризма у селу Глогоњ

МЗ „*Глогоњ*“ посматран са аспекта ресурса (природних и друштвених) као **појединачне**, односно **парцијалне стратешке циљеве** и правце свог даљег туристичког развоја мора да обухвати:

**а) Питање смештајних капацитета** је приоритетно, обзиром да у Глогоњу овакви капацитети практично не постоје. Не постојање смештајних капацитета значи и не постојање основе (базе) без које је свака прича о развоју туризма излишна. Ово је генерално проблем на целокупном простору општине Панчево, јер се на читавој територији налази само један такав објекат (хотел „Тамиш“ у панчеву), чиме је практично општина онеспособљена да одговори потребама повећане туристичке тражње.

Глогоњ обзиром на опредељење жели да развија туризам (сеоски пре свега), у првој фази мора ићи на развој приватног смештаја. У том смислу неопходно је развити на нивоу општине Панчево, а потом и локалних месних заједница (у овом случају МЗ „Глогоњ“) **турист биро**е који би омогућили потенцијалним посетиоцима понуду са овакавим видом смештаја. То значи да сеоска домаћинства која би се определила за прихват туриста морају да учине све напоре на стандардизацији смештајних капацитета али и свих услуга које су неопходне за прихват и боравак гостију. Едукација локалног становништва за пружање оваквих услуга се у овом случају намеће као императив. Ово је задатак како самих туристичких агенција, тако и Туристичке организације Панчева али и органа власти, како на нивоу општине тако и локалних месних заједница (конкретно МЗ „Глогоњ“).

б) **Угоститељски објекти** дају посебан „печат“ свакој дестинацији и представљају један од њених основних специфичних туристичких обележја. МЗ „Глогоњ“, има врло низак ниво и по капацитету и по квалитету услуга ових објеката, што се са развојем туризма нужно мора мењати.

Када је реч о угоститељству Глогоњ своју шансу може тражити у домаћој кухињи и бројним домаћим (традиционалним војвођанским) специјалитетима, обзиром на тенденције на светском тржишту, да све више на значају добија концепт здраве хране или *органска производња хране*, што је официјелни назив, као и бекство од униформности „западњачке кухиње“.

Тренутни расположиви угоститељски капацитети у МЗ „Глогоњ“ дати су у Табели

**Табели 1.** Број и врста угоститељских капацитета на подручју МЗ „Глогоњ“

Врста објекта	Укупан број
Ресторани	2
Кафане	4
Пицерије	1
Кафе посластичарнице	1
Кладионице	2

Извор: Подаци истраживачког тима ИЕП-а у периоду јун-јул 2006 год.

в) **Формирање јединствене туристичке организације** (обједињавање) на нивоу више села (на пример: Јабука, Глогоњ, Сефкерин и сл.), њихово прикључење Туристичкој организацији Панчева, а преко ње и Туристичкој организацији Србије. На овај начин би се омогућила лакша примена концепта интегралног маркетинга, чиме би се олакшао тржишни наступ и омогућила организациона и пословна повезаност туризма и угоститељства са другим привредним делатностима (на пример: пољопривредом, трговином, рибарством, занатством, саобраћајем, итд.), које би оформиле богату туристичку понуду читавог овог простора. Апострофирмо да оваква оргнизација не само у селу Глогоњ, него шире, за читаво подручје више села на нивоу општине Панчево тренутно практично не постоји, што видно отежава све евентуалне жеље и напоре њихових мештана за даљи развој туризма.

г) Свакако једно од базичних питања је и питање **расположивих кадрова** за потребе туризма. Добра обученост кадрова обезбеђује квалитет пружања услуга домаћим и страним туристима. Они су важна компонента општег утиска (слике, имица) о датој туристичкој дестинацији и, свакако, фактор дугорочног одржања њене конкурентности. Утолико више и непостојање образованих кадрова за област туризма на нивоу целокупне општине Панчево видно лоше утиче на перспективе њеног даљег развоја туристичког развоја. Тим више ово питање мора да добије на значају у будућности. Обзиром да МЗ „Глогоњ“ има ограничене могућности за развој туризма<sup>3</sup>. За потребе будућег туристичког развоја, ово питање се евентуалним његовим интезивирањем само намеће као једно од приоритетних.

<sup>3</sup> Овакво становиште је засновано на чињеници да практично сви ефекти од могуће туристичке експлоатације расположивих ресурса којима располаже Глогоњ се потенцијално могу очекивати првенствено у летњим месецима.

д) Осавремењавање постојећих и изградња специјализованих **трговачких објеката и супермаркета**. И поред релативно добре трговинске снабдевености на целокупном простору МЗ „Глогоњ“, а у циљу формирања добре туристичке понуде, ваља апострофирати да у селу не постоји ни један супермаркет у правом смислу значења те речи. То видно може лоше да утиче на квалитет потенцијалне туристичке понуде, односно потенцијалну снабдевеност туриста.

ђ) **Пољопривреда** као примарна привредна грана има далекосежне интересе за комплементарну сарадњу са свим секторима привреде. Дакле и са туризмом. Како је спроведено истраживање на терену показало, готово целокупно становништво Глогоња се на директан или индиректан начин бави пољопривредом као својом основном или спредном делатношћу (обзирм да је велики број житеља запослен у Панчеву). Практично од укупно 105 анкетираних домаћинстава<sup>4</sup> као домаћинства са мешовитим изворима прихода су се изјаснила чак њих 90.

Захваљујући природним, еколошким и амбијенталним карактеристикама, рурална средина Глогоња, али и околних села у непосредној близини Панчева (његовог градског језгра), је перспективан простор за развој овог специфичног вида туризма. Адекватно изграђене куће за одмор у природи коју одликује мир и тишина, су праве „оазе“ за људе из високо урбанизованих, индустријских центара (Београда и Панчева у првом реду). Концепт одрживог развоја, заснованог на природним ресурсима, демографској структури која је, ваља и то истаћи, на читавом подручју општине Панчево битно нарушена депопулацијом, затим дефинисаном тржишту његовим циљним групама, су основ и гаранција успеха у овом виду туризма.

Такође, важно је напоменути и то да у последње време чести еколошки инциденти (аеро загађење, загађење реке Тамиш и сл.) могу видно лоше да утичу на перспективе развоја туризма. Те утолико и ставови који имају узлазне трендове тзв. „повратак коренима“, концепт „здраве хране“, затим стари обичаји и занати, све већа популарност типичних етно сдржаја – музика, фолклор, наивно сликарство итд., могу бити драстично нарушени, чиме је жеља за развојем туризма, заснована на евидентно присутним ресурсима, практично „*мртво слово на папир*“.

Ипак, и поред горе наведеног, као неке од аспеката развоја овог специфичног вида туризма би биле:

– Стручан **одабир** тачно одређеног броја **домаћинстава** која би се бавила сеоским туризмом. Јасно прецизирање свих услова и стандарда, које би домаћинство морало да испуни како би могло да се бави туризмом.

– **Едукација** локалног становништва за пружање одговарајућег нивоа и квалитета туристичких услуга је претпоставка и основа будућег развоја. Ово је тесно повезано са формирањем туристичке организације која у томе мора да одигра главну („пресудну“) улогу. Важну улогу морају да преузму и друге државне и струковне организације. Израда квалитетног програма боравка на селу не сме бити препуштена локалној сналажљивости, она мора бити озбиљан предмет анализе на свим нивоима, уколико се очекују развој и ефекти од овог вида туризма.

– Дефинисање одговарајућих **урбанистичких услова** за развој овог вида туризма, како од стране државних, тако и од локалних органа (Општине и Месне заједнице).

<sup>4</sup>Анкету спровео Институт за економику пољопривреде, Београд у периоду јун-јул 2006 године

– **Продаја пољопривредних производа туристима.** Глогоњ је добро познат по производњи поврћа. Како то његови житељи често воле да са поносом истакну „*ми држимо око 50-60% зелене пијаце у Панчеву*“, те је утолико и продаја ових високо квалитетних повртарских култура потенцијалним туристима облик у коме мултифункционалан карактер пољопривреде може да добије на значају. Такође, у Глогоњу је један добро познат подрум вина. Реч је о подруму породице „*Јончевски*“ који је носилац више ласкавих признања на бројним такмичењима. Уколико глогоњци буду нашли интерес да инвестирају у туризам али и производњу вина ово може бити подлога за развој тзв. „*винског туризма*“. Ваља напоменути и да је производња мелка и млечних производа видно смањена у односу на потенцијале који објективно постоје и који би се могли активирати. Продаја домаћег млека и млечних прерађевина је такође облик у коме мештани могу наћи свој економски интерес.

– **Стари занати и алати.** У новије време на „*западу*“ постоји велико интересовање за овај вид туристичке понуде. Као природан след ствари са другом тачком је и формирање једног сеоског газдинаства на коме би се презентовали сви садржаји везани живот и рад мештана који су већ одавно заборављени и напуштени. То би свакако могло да употпуни туристичку понуду, а за људе из високо урбанизованих индустријских центра би представљало посебну атракцију.

– **Народна радиност** – Богатство мултиетничности ствара и богатство и разноликост народних радиности које могу деловати доста егзотично страним туристима. Скоро сваки рурални крај се може похвалити неким својим типичним производом који настаје као дело вредних руку мештана тога краја. Народна радиност је привилегија житеља руралних средина, који у такве производе улажу своје време, умешност и смисао за лепо. Производи народне радиности могу постати основ за развијање посебне привредне гране. На жалост временом су производи народне радиности одавно заборављени и напуштени на поручју Глогоња. Тим пре, уколико се буде ишло на развој туризма, овој свери туристичке понуде се мора посветити дужна пажња.

е) Изградња **туристичке инфраструктуре** на реци *Тамиш*. Могућност изградње **рибарског етно села** са типским сојеницама или бунгаловима, обзиром на богат рибљи фонд (племените врсте рибе). Имајући у виду чињеницу да постављање типских сојеница - бунгалова захтева инвестициона улагања, мора се водити рачуна о економским ефектима, односно константности у туристичкој тражњи у дужем временском периоду, чиме би се инвестиције практично и оправдале што имплицира тачно прецизирање броја оваквих објеката које би ваљало поставити али и прецизирање локације. Затим, прављење терена и инфраструктуре за изградњу **камп насеља** непосредно уз реку, чиме би се могло одговорити евентуалној повећаној туристичкој тражњи. Уређење **купалишта** на обалама са свим пратећим садржајима. На Тамишу се налазе две плаже: *прва* у дужини од 300м и друга у дужини од 100м. Проблем са уређењем ових купалишта је у томе што су лоциране испод насипа, па у случајевима повећаног водостаја плаве, о чему се мора водити рачуна у будућим плановима и пројектима. Затим изградња **марина** која би поред обезбеђења чамаца и других пловила омогућила запошљавање чувара (једног или више њих). Затим и развој свих **садржаја везаних за боравак на реци**. На пример: изградња спортских терена непосредно уз реку односно насип: терени за мали фудбал, кошарку, одбојку, *beach – volleyball*, што би омогућило упражњавање великог броја различитих спортских и рекреативних активности. **Уређење штеалишта** дуж

насипа, затим, изградња **специјализованих сплавова и других објеката** који би пружали угоститељске услуге, итд. Треба нагласити да се морају испоштовати и сви урбанистички услови које би МЗ „Глогоњ“ у сарадњи са општином Пнчево морала јасно и прецизно да пропише за изградњу свих објеката. Прописани услови морају бити у складу и са начелима одрживог развоја.

**и) Коришћење свих природних погодности за развој ловног и риболовног туризма.** Ловачка и риболовачка организација Глогоња постоје и имају развијену сарадњу са неким домаћим али и страним удружењима.

**ј) Промовисање манифестација** које би дале „*печат*“ имицу села као туристичке дестинације. Нека села у општини Панчево већ дужи низ година имају манифестације по којима су препознатљива. На жалост на бази истраживања на терену у Глогоњу не постоји ни једна оваква препознатљива манифестација.

**и) Уколико би се испунили горе наведени услови за развој туризма неопходно би било урадити и одговарајућу туристичку сигнализацију, али и израду одговарајућих промотивних средстава** како би се тражња упознала са потенцијалном понудом.

**к) Важна ставка у будућем туристичком развоју је унапређење превоза до Панчева** (градске линије и других аутобуских или такси линија), а затим и путне инфраструктуре у целини.

**л) Дугорочно гледано ако би се испунили сви претходни услови као природан след ствари би ишла стандардизација и компјутеризација пословања.** Важну улогу у интезивирању туристичке понуде игра брзина, квалитет и прецизност пружања информација потенцијалним туристима, што је основ за стицање конкурентске предности на туристичком тржишту.

**љ) Континуирано ићи на комплементаран развој домаћег и међународног туризма.** На овај начин би се повећале шансе за успех. То подразумева и бржи плански излазак дестинације на тржиште. Прво на домаће, а у каснијој фази и међународно.

**м) Услови одрживог развоја туризма** – унапређење понуде кроз истовремену политику очувања и заштите простора и животне средине у целини је захтев који се у плановима будућег туристичког развоја доследно мора испоштовати.

## Закључак

Село Глогоњ има веома повољне природне и друштвене ресурсе за развој туризма. Утолико пре и туризам мора постати императив његовог даљег укупног развоја, нарочито ако имамо у виду његово мултипликовано дејство на привреду у целини. Највећи део атрактивности тек треба да буде укључен у даље планове и програме развоја како села, тако и Општине, а затим и у све савремене туристичке токове у земљи. Селективан и тржишно оријентисан приступ заснован на стратешком развоју дестинације, који би поштовао правила, принципе, начела маркетинг стратегије, би дугорочно гледано гарантовао и успех. У свему креативност у прављењу програма боравка мора бити присутна, што свакако повећава шансе на успех. Важну улогу у будућем развоју туризма треба да одигра и туристичка организација општине Панчево, која по закону и има улогу да обједињава и кординира активности свих носилаца туристичких активности.

Имајући у виду да највећи део села чини управо пољопривредно становништво, пољопривреда би, тим пре, и требало да одигра своју несумњиво велику и запажену улогу у будућем развоју. Туризам као допунски извор прихода становника овог села свакако да може да побољша и њихов квалитет живота.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Предраг Вуковић, Марија М. Николић „*Сеоска женска популација као ослонац мултифункционалног развоја*“, тематски зборник – Мултифункционална пољопривреда и рурални развој, ИЕП 2005 године.
2. Предраг Вуковић, Зоран Симоновић, Владана Хамовић „*Туризам као перспектива одрживог туристичког развоја подручја Војводине*“ часопис: Економика – Ниш бр.5-6 2006 год.
3. Подаци истраживања ИЕП-а спроведеног на терену у периоду јун - јул 2006. године.
4. Огњен Бакић „*Маркетинг у туризму*“, Економски факултет, Београд 2003. године.
5. Слободан Унковић, Бојан Зечевић „*Економика туризма*“, Економски факултет, Београд 2005. год.