

МЕЂУНАРОДНИ ЧАСОПИС  
ЗА ЕКОНОМСКУ ТЕОРИЈУ И ПРАКСУ И ДРУШТВЕНА ПИТАЊА



**ЕКОНОМИКА**

Часопис излази четири пута годишње

Година LVI, специјални број

ИЗДАВАЧ: Друштво економиста "Економика" Ниш

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

ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК:

Проф. др Драгољуб Симоновић

ПОМОЋНИЦИ ГЛАВНОГ И ОДГОВОРНОГ УРЕДНИКА

Мр Зоран Симоновић (економија)

Др Александар Ђурић (право)

УРЕДНИШТВО:

Проф. др Снежана Ђекић

*Економски факултет - Ниш*

Проф. др Славомир Милетић

*Економски факултет - Приштина*

Др Александар Андрејевић

*Факултет за услужни бизнис - Сремска*

*Каменица*

Др Милијанка Ратковић

*Факултет за трговину и банкарство,*

*Универзитет Алфа - Београд*

Проф. др Драго Цвијановић

*Институт за економику пољопривреде -*

*Београд*

Проф. др Драган Момировић

*Факултет за индустријски менаџмент -*

*Крушевац*

Проф. др Живота Радосављевић

*Факултет за образовање дипломираних*

*правника и дипломираних економиста за*

*руководеће кадрове - Нови Сад*

РЕДАКЦИЈСКИ КОЛЕГИЈУМ

Академик Зоран Лакић, Подгорица

Др Слободан Видаковић, Сремска Каменица

Др Геза Де Си Тарис, Лугано (Швајцарска)

Др Јован Давидовић (Румунија)

Др Јуриј Књазев, Москва (Русија)

Др Биљана Предић, Ниш

Др Слободан Марковски, Скопје (Р. Македонија)

Др Ана Јовановић, Београд

Академик Станислав Сергијович Јанецко, Кијев (Украјна)

Др Радмило Тодосијевић, Суботица

Др Ливију Думитраску (Румунија)

Др Срећко Милачић, Приштина

Др Бранислав Ђорђевић, Ниш

Др Иван Чарота, Минск (Белорусија)

Др Милица Вујичић, Нови Пазар

Др Драгутин Шипка, Бања Лука (Р. Српска)

ИЗДАВАЧКИ САВЕТ

Др Бобан Стојановић, Ниш

Др Слободан Цветановић, Ниш

Др Душан Здравковић, Ниш

Др Боровоје Прокоповић, Лесковац

Мр Бранислав Јованчић, Ниш

Др Љубиша Митровић, Ниш

Др Христивоје Пејчић, Приштина

Др Живорад Глигоријевић, Ниш

Др Софија Лихова, Кијев (Украјна)

Др Јонел Субић, Београд

Др Александар Грубор, Суботица

Др Петар Веселиновић, Крагујевац

Др Зоран Аранђеловић, Ниш

Мр Драган Илић, Сремска Каменица

Др Бранислав Митровић, Ниш

Др Бранко Михаиловић, Београд

У финансирању "ЕКОНОМИКЕ" учествује

Министарство за науку и технолошки развој Републике Србије

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

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

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

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

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

#### ТЕХНИЧКО УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДОВА

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

Компјутерска обрада текста и графике:

МИЛАН РАНЂЕЛОВИЋ

Ликовна опрема:

ПЕТАР ОГЊАНОВИЋ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЋ

Адреса:

“Економика” Друштво економиста

18000 Ниш, Максима Горког 5/36

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

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

Жиро рачун: динарски 160-19452-17; девизни 54430/3-Ва-22300/0

Штампа:

„СПЕКТАР“ Ниш

Тираж: 500 примерака

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

INTERNATIONAL JOURNAL  
FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE AND SOCIAL ISSUES



**ЕКОНОМИКА**

The Journal is issued four times a year.

Year LVI, Special number

PUBLISHER: Society of Economists "Ekonomika", Nis

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

EDITOR-IN-CHIEF:

Prof. Dragoljub Simonovic, Ph.D

ASSISTANT EDITORS-IN-CHIEF:

Zoran Simonovic, MSc (economics)

Aleksandar Duric, Ph.D (Law)

EDITORS:

Prof. Snezana Djekic, Ph.D

*Faculty of Economics, Nis*

Prof. Slavomir Miletic, Ph.D

*Faculty of Economics, Pristina*

Aleksandar Andrejevic, Ph.D

*Faculty of serve business, Sremska Kamenica*

Milijanka Ratkovic, Ph.D

*Faculty of Commerce and Banking, Alfa University, Belgrade*

Prof. Drago Cvijanovic, Ph.D

*Institute of agricultural economics, Belgrade*

Prof. Dragan Momirovic, Ph.D

*Faculty for Industrial Management, Krusevac*

Prof. Zivota Radosavljevic, Ph.D

*Faculty for Education of Executives, Novi Sad*

EDITORIAL BOARD

Academician Zoran Lacic, Podgorica

Slobodan Vidakovic, Ph.D, Sremska Kamenica

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

Ioan Davidovici, Ph.D, Bucharest (Rumania)

Jurij Knjazev, Ph.D, Moskva (Russia)

Biljana Predic, Ph.D, Nis

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

Ana Jovanovic, Ph.D, Beograd

Academician Stanislav Sergijovic Jacenko Kijev (Ukraine)

Radmilo Todosijeovic, Ph.D, Subotica

Liviu Dumitrascu, Ph.D, (Rumania)

Srecko Milacic, Ph.D, Pristina

Branislav Djordjevic, Ph.D, Nis

Ivan Carota, Ph.D, Minsk (Belarus)

Milica Vujcic, Ph.D, Novi Pazar

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

PUBLISHING COUCIL

Boban Stojanovic, Ph.D, Nis

Slobodan Cvetanovic, Ph.D, Nis

Dusan Zdravkovic, Ph.D, Nis

Borivoje Prokopovic, Ph.D, Leskovac

Branislav Jovancic, MSc, Nis

Ljubisa Mitrovic, Ph.D, Nis

Hristivoje Pejic, Ph.D, Pristina

Zivorad Gligorijevic, Ph.D, Nis

Sofja Lihova, Ph.D, Kijev (Ukraine)

Jonel Subic, Ph.D, Beograd

Aleksandar Grubor, Ph.D, Subotica

Petar Veselinovic, Ph.D, Kragujevac

Zoran Arandelovic, Ph. D, Nis

Dragan Ilic, MSc, Sremska Kamenica

Branislav Mitrovic, Ph.D, Nis

Branko Mihailovic, Ph.D, Beograd

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

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

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

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

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

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

#### **AUTHOR GUIDELINES FOR PAPER SUBMISSION**

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

Computer Support:

MILAN RANDJELOVIĆ

Cover:

PETAR OGNJANOVIĆ, DRAGAN MOMČILOVIĆ

Address:

"EKONOMIKA", Society of Economists

18000 Nis, Maksima Gorkog 5/36

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

e-mail: [zoki@medianis.net](mailto:zoki@medianis.net) WEB: <http://www.ekonomika.org.rs>

Bank Account: 54430/3-Va-22300/0

Printed by:

„SPEKTAR“ Niš

Copies: 500

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

МЕЖДУНАРОДНИЙ ЖУРНАЛ  
ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕ И ОБЩЕСТВЕННЫМ ВОПРОСАМ



# ЭКОНОМИКА

Журнал издается четыре раз в году.

Год LVI, специальный номер

ИЗДАТЕЛЬ: Общество экономистов „Экономика“ Ниша.

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

## ГЛАВНЫЙ И ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР

Проф. д.н. Драголюб Симонович

## ПОМОЩНИК ГЛАВНОГО И ОТВЕТСТВЕННОГО РЕДАКТОРА

К.н. Зоран Симонович (экономика)

Д.н. Александр Джурич (право)

## РЕДАКТОРЫ

Проф. д.н. Снежана Джекич

*Экономический факультет г. Ниш*

Проф. д.н. Славомир Милетич

*Экономический факультет г. Приштина*

Проф. д.н. Александар Андреисвич

*Факультет в услужни бизнис, Сремска*

*Каменица*

Проф. д.н. Милијанка Раткович

*Факультет торговли и банковского дела,*

*Альфа Университет, Белграда*

Проф. д.н. Драго Цвийанович

*Институт экономики сельского*

*хозяйства - Белград*

Проф. д.н. Драган Момирович

*Факультет промышленного*

*менеджмента, г. Крушевац*

Проф. д.н. Живота Радосавляевич

*Факултет за образовање дипломираних правника*

*и дипломираних економиста за руководеће*

*кадрове - Нови Сад*

## РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Академик Зоран Лакич, Подгорица

д.н. Слободан Видакович, Сремска Каменица

д.н. Геза Де Си Тарис, Лугано (Швейцария)

д.н. Иоан Давидовици, Бухарест (Румыния)

д.н. Юурий Князев, Москва (Россия)

д.н. Биљана Предич, Ниш

д.н. Слободан Марковски, Скопље (Р. Македония)

д.н. Ана Јованович, Белград

Акадс. Сташслав Серпйович Яценко, Киев (Украина)

д.н. Радмило Тодосийевич, Суботица

д.н. Ливну Думитрасцу, (Романия)

д.н. Сречко Милачич, Приштина

д.н. Бранислав Джорджевич, Ниш

д.н. Иван Чарота, Минск, Минск, (Беларусь)

д.н. Милица Вуйчич, Нови Пазар

д.н. Драгутин Шипка, Баня Лука (Р. Сербия)

## СОВЕТ ИЗДАТЕЛЕЙ

д.н. Бобан Стоянович, Ниш

д.н. Слободан Цветанович, Ниш

д.н. Душан Здравкович, Ниш

д.н. Боривойе Прокопович, Лесковац

к.н. Бранислав Йованчич, Ниш

д.н. Люубиша Митрович, Ниш

д.н. Христиво Пейчич, Приштина

д.н. Живорад Глигорисвич, Ниш

д.н. София Лиховая, Киев (Украина)

д.н. Йонел Субич, Белград

д.н. Александар Грубор, Суботица

д.н. Петар Веселинович, Крагујевац

д.н. Зоран Аранджлович, Ниш

к.н. Драган Илич, Сремска Каменица

д.н. Бранислав Митрович, Ниш

д.н. Бранко Михаилович, Белград

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

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

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

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

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

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

**ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ:**

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

Компьютерная обработка текста и графика:

МИЛАН РАНЂЕЛОВИЋ

Худ. оформление:

ПЕТАР ОГНЯНОВИЧ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЧ

Адрес:

„Экономика” Друштво економиста

18000 Ниш, Максима Горког 5/36

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

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

Расчетный счет: 54430/3-Va-22300/0

Печать:

„СПЕКТАР“ Ниш

Тираж:500

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

## САДРЖАЈ

### ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАД

Др Слободан Цветановић, Др Милорад Филиповић, Др Игор Младеновић  
ТРАДИЦИОНАЛНЕ И САВРЕМЕНЕ (ЕНДОГЕНЕ)  
ТЕОРИЈЕ ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА ..... 1

Милан Стаматовић, Татјана Миливојевић  
ПРАВЦИ РАЗВОЈА И ЦЕНТРАЛНА ПИТАЊА  
ПРЕДУЗЕТНИЧКЕ КОГНИЦИЈЕ ..... 17

### ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

Др Данијела Деспотовић, Душан Цветановић, Мр Дејан Величковић  
ОДРЖИВОСТ СПОЉНОГ ДУГА СРБИЈЕ ..... 35

Др Игор Младеновић, Мр Дејан Антанасковић  
НЕКИ АСПЕКТИ УТИЦАЈА ИНСТИТУЦИОНАЛНИХ  
ИНВЕСТИТОРА НА ФИНАНСИЈСКИ СЕКТОР ..... 48

Др Душанка Јововић  
ЕКОНОМСКА ПОЛИТИКА ЗА ДУГОРОЧНИ ПРИВРЕДНИ РАСТ  
У КОНКУРЕНТИМ МАКРОМОДЕЛИМА ..... 62

Светлана Цветановић, Душан Цветановић, Предраг Белеј  
ТЕХНОЛОШКИ И МЕНАџЕНТ АСПЕКТИ ПРЕЛАСКА ПРЕДУЗЕЋА  
НА ЕЛЕКТРОНСКО ПОСЛОВАЊЕ ..... 74

### СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ

Мр Дејан Величковић  
ЕНЕРГЕТСКА ЗАВИСНОСТ И УПОТРЕБА ОБНОВЉИВИХ  
ИЗВОРА ЕНЕРГИЈЕ У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ ..... 87

Мр Дејан Антанасковић  
КАРАКТЕРИСТИКЕ И СТРАТЕГИЈСКЕ ОРИЈЕНТАЦИЈЕ  
ГЛОБАЛНИХ ОРГАНИЗАЦИЈА ..... 104

Мр Александар Јефтић  
ТРЖИШНА ЦЕНА ГРАЂЕВИНСКОГ ЗЕМЉИШТА –  
УСЛОВ ОСТВАРИВАЊА ЕФИКАСНОГ УРБАНОГ РАЗВОЈА У СРБИЈИ ..... 116

Јелена Ристић, Мр Милица Круљ-Младеновић  
АКЦИОНАРСКА ДРУШТВА ЗА ОРГАНИЗОВАЊЕ ТРГОВИНЕ  
ХАРТИЈАМА ОД ВРЕДНОСТИ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ ..... 133

Мр Александар Златковић  
СТРАНА ПРИВАТНА ШТЕДЊА КАО ИЗВОР  
ФИНАНСИРАЊА ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА ..... 143

## CONTENTS

### ORIGINAL SCIENTIFIC ARTICLE

LL.D. Slobodan Cvetanović, LL.D. Milorad Filipović, LL.D. Igor Mladenović  
TRADITIONAL (EXOGENOUS) AND CONTEMPORARY (ENDOGENOUS)  
THEORIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT ..... 1

Milan Stamatović, Tatjana Milivojević  
DEVELOPMENT DIRECTION AND CENTRAL QUESTIONS  
ABOUT ENTREPRENEUR COGNITION ..... 17

### SCIENTIFIC REVIEW ARTICLE

LL.D. Danijela Despotović, Dušan Cvetanović, LL.M. Dejan Veličković  
SUSTAINABILITY SERBIAN EXTERNAL DEBT ..... 35

LL.D. Igor Mladenović, LL.M. Dejan Antanasković  
SOME ASPECTS OF INSTITUTIONAL INVESTORS  
INFLUENCE ON FINANCIAL SECTOR ..... 48

LL.D. Dušanka Jovović  
ECONOMIC POLICY FOR LONG TERM ECONOMIC GROWTH  
IN COMPETITIVE MACROMODELS ..... 62

Svetlana Cvetanović, Dušan Cvetanović, Predrag Belej  
TECHNOLOGICAL AND MANAGEMENT ASPECTS  
OF TRANSITION FROM E-BUSINESS..... 74

### SCIENTIFIC ARTICLE

LL.M. Dejan Veličković  
ENERGY DEPENDENCE AND USE OF RENEWABLE  
ENERGY SOURCES IN EUROPEAN UNION..... 87

LL.M. Dejan Antanasković  
CHARACTERISTICS AND STRATEGIC ORIENTATION  
OF GLOBAL ORGANIZATIONS ..... 104

LL.M. Aleksandar Jeftić  
MARKET PRICE OF CONSTRUCTION LAND – A PREREQUISITE FOR  
ACCOMPLISHING MORE EFFICIENT URBAN DEVELOPMENT IN SERBIA .. 116

Jelena Ristić, LL.M. Milica Krulj-Mladenović  
JOINT STOCK COMPANIES FOR TRADING  
IN SECURITIES IN REPUBLIC OF SERBIA..... 133

LL.M. Aleksandar Zlatković  
FOREIGN PRIVATE SAVINGS AS A SOURCE  
OF FINANCING OF ECONOMIC DEVELOPMENT ..... 143



Др Слободан Цветановић  
Економски факултет Ниш  
Др Милорад Филиповић  
Економски факултет у Београду  
Др Игор Младеновић  
Економски факултет у Нишу

## ТРАДИЦИОНАЛНЕ И САВРЕМЕНЕ (ЕНДОГЕНЕ) ТЕОРИЈЕ ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА

### Апстракт

*У раду се даје елементарни преглед традиционалних (егзогенних) и савремених (ендогенних) теорија економског развоја. У оквиру традиционалних посебно су издвојени теоријски правци који се односе на теорију етапа раста, теорију структурних промена, теорије зависности и теорије неокласичне контрареволуције. Према у својој основи остају дубоко укорењене у неокласичну традицију, ендегене теорије представљају одступање од начела слободног тржишта и неинтервенционистичке државне политике.*

**Кључне речи:** економски раст, економски развој, тржиште, држава

## TRADITIONAL (EXOGENOUS) AND CONTEMPORARY (ENDOGENOUS) THEORIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT

### Abstract

*In this text you will have an insight on traditional (exogenous) and contemporary (endogenous) theories of economic development. In the frame of traditional theories, there are theoretical routes which are distinguished and are concerning theory of fased growth, theory of structural changes, theory of dependance and theory of neoclassical counter-revolution. Although in their basics, they remain deeply into neoclassical tradition, endogenous theories represent abrevation from the free market hipothesis and government policy withuot intervention.*

**Key words:** Economic growth, economic development, market, state

## 1. Традиционалне теорије економског развоја

### 1.1. Теорија стапа раста

Ово учење је настало између педесетих и раних шездесетих година двадесетог века. Његова основна одлика је гледање на економски развој као на серију узастопних фаза економског раста кроз које поједине земље пролазе током свог привредног напредовања. Централне детерминанте стопе економског раста су штедња, инвестиције и по потреби страна акумулација у обиму који је неопходан да мање развијене земље крену путем економског раста. Укратко, привредни развој се највећим делом поистовећивао категоријом економског раста. Околности које су деловале на обликовање оваквих ставова огледају се у чињеници да је раст интересовања за развој сиромашних нација света почео у извесном смислу да се материјализује, док је окончање Другог светског рата економисте у индустријализованим земљама затекло прлично неспремне да се ухвате у коштац са есенцијалним питањима економског заостајања појединих земаља. Они нису имали спреман и доступан апарат за анализу процеса привредног раста, углавном аграрних друштава, које је карактерисало одсуство модерне привредне структуре. Међутим, њима је било на располагању недавно искуство Маршаловог плана, када су значајни износи америчке финансијске и техничке помоћи омогућили ратом опустошеним земљама Европе да обнове и модернизују привреде за само неколико година. Наравно, њихово историјско искуство у трансформисању привреда могло је бити важна лекција за недовољно развијене земље Азије, Африке и Јужне Америке. Логика и једноставност овог правца економске мисли, неопходност довољне количине страног капитала и историјски пример сада развијених земаља, били су исувише неодолјиви да би били одбачени од стране креатора макроекономских политика развоја богатих земаља, којима су људи и начини живота у земљама у развоју били исто онолико стварни колико и статистика УН или разбацана поглавља у антрополошким књигама.<sup>1</sup> Као два репрезентативна приступа овог теоријског правца анализираћемо приступ о етапама раста Волта Ростоуа и Харод-Домаров модел привредног раста.

Према Ростоу, транзиција из неразвијених у развијене може бити описана као низ корака или фаза кроз које све земље пролазе.<sup>2</sup> Ево шта је Ростоу написао у поглављу своје књиге “Фазе привредног раста”: “Ова књига представља начин генерализације домашаја модерне историје једног привредног историчара... Могуће је идентификовати ова друштва у њиховим економским димензијама с обзиром на то да спадају у једну од пет категорија: традиционално друштво, предуслови за узлет, узлет, кретање ка зрелом друштву и доба масовне потрошње... Ове фазе нису чисто дескриптивне, оне нису ни само начин генерализације одређених чињеничних запажања у току развоја модерних друштава. Оне имају унутрашњу логику и континуитет... Оне конституишу, на крају, теорију о привредном расту, још генералније, иако још увек није целовита и теорију о модерној историји у целини. Доказано је да су све напредне земље прошле фазу “предуслова за узлет” и да недовољно развијене земље, које су још увек или у

<sup>1</sup> Todaro M., Economic Development, Longman, London and New York, 1997. p. 71.

<sup>2</sup> Rostow, W. The Stages of Economic Growth A Non-Communist Manifesto, Cambridge University Press.

традиционалном друштву или у фази “предуслова”, морају следити одређени сет правила развоја да би ушле у фазу узлета.”<sup>3</sup>

Кључна етапа развоја је фаза узлета, коју генерише пропульзивни карактер раста једног или више индустријских сектора. Брз раст водећих сектора повлачи за собом развој и осталих, мање динамичких, сектора привреде. Управо из ове премисе, фаза узлета се пореди са авионом који је спреман да несметано лети тек након постизања критичне висине. Фазу узлета Ростоу везује за испуњење следећих услова: 1) пораст инвестиција на 10% националног дохотка 2) развој једног или више производних сектора које одликује висока стопа раста 3) постојање или нагла појава политичког, друштвеног и институционалног амбијента који је стимулативан са становишта раста модерних сектора, при чему могућност ангажовања стране акумулације у фази узлета даје сигурност развоју.

Економска логика Харод-Домаровог модела је веома једноставна. Да би оствариле привредни раст, привреде морају да штеде и инвестирају одређени део њиховог бруто националног производа. Уколико више штеде и инвестирају, утолико ће брже расти.<sup>4</sup>

Методи развоја установљени у теорији етапа раста углавном нису успевали. Кључни разлог њихове неефикасности, математички речено, био је тај што штедња и инвестиције представљају потребан, али ни у ком случају и довољан услов економског напредовања појединих земаља. Наиме, Маршалов план је био успешан за европске земље зато што су примајући помоћ оне поседовале потребне структурне и институционалне услове које су омогућили ефикасно преобраћање капитала у више нивое производње.<sup>5</sup> Модели Ростоуа, Харода и Домара имплицитно претпостављају постојање истих услова у недовољно развијеним земљама, што је разумљиво била премиса врло спорног карактера. Међутим, по мишљењу многих теоретичара, чак и на теоријском нивоу, теорија фаза раста је била неуспешна. Ово из елементарног разлога што она није узела у обзир најважнију чињеницу да данашње економије представљају део високо интегрисаног и сложеног међународног система у коме чак реализација и најадекватнијих стратегија привредног развоја може бити анулирана спољним утицајима који су ван националне контроле. Не може се једноставно тврдити, као што су то многи теоретичари чинили током педесетих и шездесетих година двадесетог века, да економски развој претпоставља елиминисање одређених баријера и обезбеђење фактора раста којих нема довољно (капитал, менаџмент, знање, итд.) Захваљујући бројним грешкама и растућем незадовољству овим у суштини стриктном приступу економском развоју, превагнуо је потпуно другачији прилаз, нарочито код теоретичара из недовољно

<sup>3</sup> Rostow W., *The Stages of Economic Growth*, Cambridge University Press, New York, 1960.

<sup>4</sup> Todaro M., *Economic Development*, Longman, London and New York, 1997. p. 71.

<sup>5</sup> “Влада САД у априлу 1948. године формално је одобрила Европски програм обнове – Маршалов план. За време трајања програма (1948-1952), САД су уложиле око 15 милијарди долара. Највећи појединачни корисници средстава Програма били су: Британија (око 23%), Француска (око 20%) и западне зоне окупиране Немачке (око 10 одсто). Историја показује да средства која су се доделила на основу Маршаловог плана имала су огроман потенцијални ефекат на опоравак западноевропских земаља од њиховог послератног привредног поремећаја.”, Цветановић, С. Јововић, Д. Стратегијске политике европских интеграција, Економски факултет, Ниш, 2007. стр. 12.

развијених земаља. Најкраће, ради се о приступу који је покушао да комбинује економске и институционалне факторе у модел друштвеног система међународне развијености и неразвијености.<sup>6</sup>

## 1.2. Теорија структурних промена

Теорија структурних промена усмерава тежиште у својим проучавањима на механизме путем којих неразвијене земље трансформишу структуру привреде од традиционалне пољопривреде ка индустријској производњи и сектору услуга. Аналитички инструментариј којим се служи теорија структурних промена припада неокласичној теорији цена и алокацији ресурса. Помоћу сложених економетријских релација објашњава се логика процеса ових промена. Два репрезентативна приступа објашњењу структурних промена су теоријски модел Артура Луиса “двосекторски вишак рада” и модели развоја Холиса Ченерија.<sup>7</sup>

Луисов двосекторски модел постао је образац развојног процеса у недовољно развијеним земљама са вишком радне снаге током шездесетих и раних седамдесетих година двадесетог века. У њему неразвијену привреду чине два сектора: традиционални, пренасељени рурални сектор, кога карактерише нулта маргинална продуктивност рада и високопродуктивни индустријски сектор у који се радна снага из руралног сектора постепено пребацује. Тежиште модела је на процесу трансфера радне снаге и на расту производње и запослености у индустријском сектору. Трансфер радне снаге и раст запослености у индустријском сектору су условљени растом продукције у њему. Брзина којом ће се развијати индустријски сектор, по Луису, детерминисана је стопом индустријских инвестиција и динамиком акумулације капитала. Такве инвестиције омогућавају раст профита у индустријском сектору под условом да власници капитала реинвестирају остварене профите.

Претпоставља се да се процес самоодржавајућег раста и експанзије запослености индустријског сектора наставља све док се сав вишак радне снаге из пољопривредног сектора не апсорбује у новом индустријском сектору. Додатни радници могу бити повучени из пољопривредног сектора само по већим трошковима изгубљене производње хране зато што маргинални производ руралне радне снаге није више нула. Структурна трансформација привреде ће се догодити заједно са равнотежом привредних активности које се померају из традиционалне руралне пољопривреде у модерну урбану индустрију.

Луисов двосекторски модел развоја је једноставан, али он истовремено није у сагласности са историјским искуством привредног раста на Западу. Три кључне претпоставке Ченеријевог модела се, међутим, врло тешко могу уклопити у економску реалност већине садашњих земаља у развоју.

Прво, модел имплицитно претпоставља да је стопа трансфера радне снаге и запослености у индустријском сектору сразмерна стопи акумулације капитала у њему, односно да већа стопа акумулације капитала води израженијој стопи раста и већој стопи стварања нових послова. Логичним се, међутим, чини питање шта ако су профити реинвестирани у софистициранију радно штедну капиталну

<sup>6</sup> Имају се у виду протагонисти теорија зависности (депенденције).

<sup>7</sup> Fei J., Ranis G., *Development of Labor Surplus Economy: Theory and Policy*, Homewood, Irwin, 1964.

опрему, пре него у дуплирање постојећих капацитета, као што се имплицитно претпоставља у Луисовом моделу?

Друга спорна претпоставка Луисовог модела је мишљење да постоји вишак радне снаге у сектору пољопривреде, док у урбаним областима постоји пуна запосленост. Већина савремених истраживања показује да је обрнута ситуација реалнија у многим недовољно развијеним земљама света у којима постоји значајна незапосленост у урбаним областима, али мали вишак радне снаге у руралним областима. Истина, постоје сезонска и географска одступања од овог правила (на пример, делови азијског подконтинента и изоловани региони Јужне Америке, где је власништво над земљом врло неједнако). Али, све у свему, развојни економисти се данас слажу да је претпоставка о вишку радне снаге у урбаним областима емпиријски валиднија од Луисове претпоставке о вишку радне снаге у руралним областима.

Трећа нереална претпоставка је мишљење о конкурентном тржишту радне снаге индустријског сектора које гарантује континуирано константно повећање реалних најамнина у урбаном сектору до нивоа у коме је понуда вишка руралне радне снаге исцрпљена. До осамдесетих година претходног века, значајна карактеристика тржишта радне снаге у скоро свим развијеним земљама огледала се у тенденцији раста зарада током времена, у апсолутном и релативном износу до просечних зарада у пољопривредном сектору, чак и у присуству повећања нивоа отворене незапослености у индустријском сектору и ниске или нулте маргиналне продуктивности рада у пољопривреди. Институционални фактори, као што су преговарачка моћ синдиката, цивилне установе које одређују висину најамнина и пракса мултинационалних компанија при запошљавању имају тенденцију негирања постојања било каквих конкурентних снага на тржиштима радне снаге модерног сектора у недовољно развијеним земљама. Због тога закључујемо да, кад се узме у обзир радно штедна склоност већине савремених технолошких решења, постојање значајног трансфера капитала, непостојање вишка руралне радне снаге, растући вишак радне снаге и тенденција да најамнине у модерном сектору расту брзо, чак и тамо где постоји значајна отворена незапосленост, Луисов двосекторски модел – иако веома вредан као први концептуални опис процеса развоја секторских интеракција и структурних промена – захтева значајну модификацију у претпоставкама и анализама да би се уклопио у реалност савремених земаља у развоју. Истакнимо и то да ова теорија развоја минимизира значај дефицитног финансирања у условима неразвијености и преферира значај иностране акумулације у процесу стимулације инвестиција. Ова констатација се нашла на удару многих аутора који су овај теоријски концепт окарактерисали као некомплетан, нејасан и крајње опасан за макроекономску политику развоја мање развијених земаља.

Анализа модела структурних промена указује на важност процеса кроз који је економска, индустријска и институционална структура неразвијених привреда трансформисана током времена и указује на значај замене традиционалне пољопривреде новим индустријама као мотора привредног раста. Међутим, супротно од Луисовог модела, повећана штедња и инвестиције схваћени су код аналитичара модела развоја као неопходан, али не и довољан услов за привредни раст. Уз акумулацију капитала, потребан је сет физичких и људских међузависних промена у привредној структури земље за прелазак из традиционалног у модеран

привредни систем. Ове структурне промене обухватају бројне економске функције укључујући трансформацију производње и промене у структури тражње потрошача, међународну трговину и коришћење ресурса, као и промене у социоекономским факторима, као што су урбанизација, раст и равномерна дистрибуција популације једне земље.

Представници структурних промена наглашавају домаће и међународне детерминанте развоја. Домаће укључује економске притиске као што су допринос природних ресурса, затим величина земље и становништва и институционалне препреке, попут политике и циљева државе. Међународне детерминанте се односе на приступ страном капиталу, технологији и међународној трговини. Разлике у нивоу развоја између развијених земаља су у већини случајева приписане овим домаћим и међународним утицајима. Међутим, међународни утицаји су ти који омогућавају да се транзиција садашњих земаља у развоју разликује од сада индустријализованих земаља. За разлику од модела етапа раста, модел структурних промена препознаје чињеницу да су земље у развоју део високо интегрисаног међународног система који може помагати (као и спречавати) њихов развој.

Најпознатији модел структурних промена је онај базиран углавном на емпиријском раду харвардског економисте Холиса Ченерија.<sup>8</sup> Главна хипотеза модела структурних промена јесте да је развој препознатљив процес раста и промена, чије су главне карактеристике сличне у свим земљама. Међутим, модел препознаје да се могу појавити разлике између земаља у темпу раста и начину развоја у зависности од сета њихових специфичних околности. Фактори који утичу на развојни процес укључују различитост у обиљу ресурса земље и њеној величини, циљева и политике владе, доступност страном капиталу и технологији и окружењу у коме се обавља међународна трговина.

Протагонисти структурних промена у својим истраживањима доказују да се могу идентификовати одређени модели развојног процеса у готово свим земљама током времена. Они потврђују да ови модели могу бити под утицајем избора развојних политика владе, као и међународне трговине и политике стране помоћи одређеним земљама. Стога су аналитичари структурних промена у основи мишљења да ће “исправна” комбинација економских политика омогућити реализацију ефикасних модела самоодржавајућег раста.

### **1.3. Теорије зависности**

Током седамдесетих година претходног века, теорија депенденције стекла је подршку од стране теоретичара из недовољно развијених земаља. У суштини, присталице разних варијанти теорија зависности виде недовољно развијене земље окружене институционалним, политичким и економским ограничењима, домаћим и међународним, ухваћене у однос зависности и доминације од стране развијених земаља. Могуће је издвојити три различите варијанте теорије зависности: модел неоколонијалне зависности, модел погрешне парадигме и модел дуалног развоја.

Модел неоколонијалне зависности је произишао из марксистичког учења. Овај теоријски приступ покушава да одговори на питање, да ли су недовољно развијене земље сиромашне због тога што их богате земље намерно искори-

---

<sup>8</sup> Chenery H., *Structural Change and Development Policy*, Oxford University Press, Washington, 1979.

шћавају, или због тога што су оне ненамерно немарне? Постојање богатих и сиромашних земаља у међународном систему којим доминира таква моћ неједнаких односа између центра и периферије чини да сви покушаји за остваривање привредне динамике сиромашних нација буду изузетно тешки, а понекад чак и немогући.<sup>9</sup> Одређене групе у земаљама у развоју (укључујући велепоседнике, представнике војне власти, трговце, државне чиновнике, вође трговачких удружења који уживају високе дохотке, социјални статус и политичку моћ), чине мале елите владајуће класе, чији се основни интерес огледа у увећању неједнакости у расподели дохотка. Директно или индиректно они су зависни су од међународних моћних група са специјалним интересима укључујући мултинационалне корпорације, националне агенције за билатералну помоћ и организације за мултилатералну помоћ, као што су Светска банка и Међународни монетарни фонд, које су везане оданошћу или новчаним средствима за богате капиталистичке земље. Активности и гледишта елита често коче било какву истинску реформу од које може имати користи шира популација и у неким случајевима заправо оне воде до нижих нивоа квалитета живота и до настављања неразвијености.<sup>10</sup>

Други, мање радикалан приступ међународне зависности може се назвати моделом погрешне парадигме. Он неразвијеност појединих земаља објашњава погрешним и неправилним саветима од стране некомпетентних и етноцентричних међународних “експерата”, саветника из агенција развијених земаља, који пружају помоћ и мултинационалних донаторских организација. По овом теоријском приступу поменути експерти пружају софистициране концепте, елегантне теоријске структуре и комплексне економетријске моделе развоја, који често воде до погрешних политике развоја. Ове политике, због институционалних фактора, као што су централна и невероватно еластична улога традиционалних социјалних структура, изражена неједнакост у власништву над земљом и другим својинским правима, потом непропорционална контрола локалних елита над домаћим и међународним финансијским фондовима и врло неједнак приступ кредитима, су неефикасне и немоћне да озбиљније покрену економски раст у недовољно развијеним срединама.

Дуализам је концепт о коме се нашироко дискутовало у развојној макроекономији. Он предпоставља раст разлика између богатих и сиромашних нација и богатих и сиромашних људи на различитим нивоима. Концепт дуализма обухвата неколико кључних елемената: различите услове, од којих су неки “супериорни”, а други “инфериорни”, а који могу заједно постојати у датом простору; коегзистенцију богатих високообразованих елита са масом неписмених сиромашних људи; и зависно мишљење о коегзистенцији моћних и богатих индустријализованих нација са slabим, осиромашеним друштвима у међународној економији.<sup>11</sup>

Теорије зависности имају две главне слабости. Прва, иако нуде различита објашњења зашто много земаља остаје неразвијено, оне мало формално или неформално објашњавају како земље иницирају и одржавају развој. Друга, и можда важнија, да је главно економско искуство неразвијених земаља које су тежиле револуционарној кампањи индустријске национализације и брзој

---

<sup>9</sup> Clunies-Ross, A. Forsyth, D. Hug, M. 2009. „Development Economics“, McGraw-Hill, p. 126.

<sup>10</sup> Todaro M., Economic Development, Longman, London and New York, 1997. p. 84.

<sup>11</sup> Исто, p. 85

производњи, углавном било негативно. Држава може направити грешку исто као и тржиште. Кључ успешног развоја је постизање пажљиве равнотеже између онога што влада може успешно извршити, онога што може учинити систем приватног тржишта и онога што оба могу заједно најбоље урадити.

У исто време, седамдесетих година двадесетог века, када је теорија зависности у теорији развоја окупирао пажњу многих истраживача на Западу и земљама у развоју, неокласична контрареволуција слободног тржишта је почињала да се шири, да доминира у радовима развојних теоретичара.

### 1.5. Неокласична контрареволуција

Конзервативне владе у САД, Канади, Великој Британији и Немачкој осамдесетих година двадесетог века представљају својеврсне промотере неокласичне контрареволуције у економској теорији и политици. У развијенијим земљама, ова контрареволуција фаворизовала је политику економије понуде, теорију рационалних очекивања и приватизацију јавних предузећа. У земљама у развоју то је подразумевало јачање слободних тржишта и приватизацију јавне својине, као и смањење државне регулације економских активности. Неокласичари су поседовали кључне гласове у одборима две најмоћније међународне финансијске агенције – Светској банци и Међународном монетарном фонду. Паралелно са овим дошло је и до смањења утицаја организација као што су Међународна организација рада (ИЛО), Програм УН за развој (УНДП), Конференција УН за трговину и развој (УНКТАД).

Централни аргумент неокласичне контрареволуције је да су резултати неразвијености проузроковани неадекватном алокацијом оскудних ресурса, неправилним политикама цена и превелике државне интервенције од стране исувише активних влада земаља у развоју. Водећи теоретичари, школе контрареволуције, као што су Лорд Питер Бауер, Дипарк Лал, Јан Литл, Хери Џонсон, Бела Баласа, Џулијен Сајмон, Џегдиш Багуати и Ен Кригер, расправљали су да ли превелико мешање државе у економске активности успорава темпо привредног раста.<sup>12</sup> Неоконзервативци су сматрали да се развојем конкурентских слободних тржишта, приватизацијом државних предузећа, промоцијом слободне трговине и експанзијом извоза, те прихватањем инвеститора из развијених земаља и елиминацијом претеране државне регулације може стимулисати економска активност и привредни раст. За разлику од тврдњи теоретичара зависности, неокласични контрареволуционари сматрају да су земље у развоју неразвијене не због грабљивих активности развијених земаља и међународних агенција које оне контролишу, већ због тешке руке државе и корупције, неефикасности и недостатака економских побуда. Према томе, није потребна реформа међународног економског система, реструктурирање дуалних економија, повећање стране помоћи, покушај да се контролише раст популације или ефикаснији централистички систем планирања. Пре је потребна промоција слободних тржишта економија у контексту попустљивих влада које дозвољавају "магију тржишта и невидљиве руке тржишних цена да врше алокацију ресурса и стимулишу

---

<sup>12</sup> Исто, р. 86.



привредни развој".<sup>13</sup> Они указују на успех земаља као што су Јужна Кореја, Тајван, Хонг Конг и Сингапур, као примере "слободног тржишта" (мада су ови азијски тигрови далеко од "лаисsez-фаире" модела), као и на неуспех државно-интервенционистичких привреда Африке и Јужне Америке.

Овај правац у развојној макроекономији може бити подељен на три приступа: приступ слободног тржишта, приступ јавног избора (или "нова политичка економија") и "тржишно-пријатељски" приступ. Анализа слободног тржишта сматра да су сама тржишта ефикасна – тржишта производа омогућавају најбоље сигнале за инвестиције у нове активности; тржишта радне снаге одговарају на ове нове индустрије на одговарајући начин; произвођачи најбоље знају шта да производе и како да то чине ефикасно. Цене производа и фактора производње показују тачне вредности роба и ресурса, сада и у будућности. Конкуренција је ефикасна ако није савршена, технологија је слободно доступна и њена употреба је бесплатна; информације су такође савршене и могу се добити бесплатно. Под овим околностима било каква интервенција државе у привреди је по дефиницији погрешна и контрапродуктивна. Економисти развоја слободног тржишта претпостављају да су тржишта трећег света ефикасна и да постојање било каквих неправилности има мале последице.

Теорија јавног избора иде чак и даље у својим расправама тврдећи да држава не може да уради ништа како треба. Ово је због тога што теорија јавног избора претпоставља да политичари, бирократе, грађани и државе раде искључиво из перспективе личног интереса, користећи моћ и ауторитет државе за своје сопствене циљеве. Грађани користе политички утицај да би добили специфичне бенефиције од владиних политика што ограничава приступ важним ресурсима. Политичари користе владине ресурсе да консолидују и задрже своје моћне и ауторитативне позиције. Бирократе и државни чиновници користе своје позиције да извуку мито од грађана који траже ренту и да завршавају заштићене послове са стране. Резултат свега овога није само погрешна алокација ресурса, него и опште смањење индивидуалних слобода. Према томе, закључак је да је минимална држава – најбоља држава.

Тржишно пријатељски приступ је најскорија варијанта неокласичне контрареволуције. Он је углавном повезан са документима Светске банке и њених економиста, од којих су многи енергично залагали за функционисање слободног тржишта током осамдесетих година претходног века. Овај приступ препознаје испољавање многих неправилности на тржиштима производа и фактора земаља у развоју и сматра да владе имају кључну улогу у олакшавању операције тржишта кроз "неселективне" (тржишно пријатељске) интервенције – на пример, инвестирањем у физичку и социјалну инфраструктуру, здравство и образовне институције. Тржишно-пријатељски приступ се такође разликује од школе слободног тржишта и јавног избора прихватањем мишљења да су тржишни недостаци далеко присутнији у земаљама у развоју.

Други камен темељац неокласичног аргумента слободног тржишта је тврђење да либерализација националних тржишта повлачи за собом додатне домаће и стране инвестиције и тако повећава стопу акумулације капитала. У периодима раста ГНП, ово је еквивалентно растућим стопама домаће штедње, што

---

<sup>13</sup> Исто, р. 87.

повећава техничку опремљеност рада и дохотке пер цапита у земљама у развоју које по дефиницији оскудевају капиталом. Традиционални неокласични модели раста су директни изданци Харод-Домаровог модела и модела Солоуа, у којима се наглашава важност штедње.

Као теорија депенденције седамдесетих година и неокласична контра-револуција осамдесетих година двадесетог века вуче корене из економски идеолошког погледа на земље у развоју и њихових проблема. Док су теоретичари зависности видели неразвијеност као споља подстакнут феномен, неокласични ревизионисти видели су проблем као изнутра условљен феномен, превелике државне интервенције и лоше економске политике. Такво упирање прстом на обе стране није неуобичајено у тако спорним стварима као што су оне које раздвајају богате и сиромашне нације.<sup>14</sup>

Са становишта критичара остало је питање шта је са неокласичним контрареволюционарним споровима око тога да ли слободна тржишта и мањи утицај државе представљају основне претпоставке развоја економски заосталих земаља? По критеријуму стриктне ефикасности, нема сумње да је тржишна алокација ресурса ефикаснија од интервенција државе. Проблем је у томе што су многе економије у развоју толико различите по структури и организацији од оних на Западу па се претпоставке о понашању и политичка правила традиционалне неокласичне теорије понекад доводе у питање и често су нетачне. Конкурентна тржишта једноставно не постоје, нити би, ако би им био дат институционални, културни и историјски контекст многих неразвијених земаља, била обавезно пожељна из дугорочне економске и социјалне перспективе. Потрошачи као целина су ретко суверени око било чега, остављени сами око тога који производи и услуге би требало да буду произведени, у којим количинама и за кога. Информације су ограничене, тржишта су подељена и велики део економије још увек није монетизиран. Екстерналије су широко присутне, као и дисконтинуитети у производњи (тј. економија обима) у технологији. Произвођачи (приватни или државни), имају велику моћ у одређивању тржишних цена и продајних количина. Идеал конкуренције је типичан идеал који има мало додирних тачака са стварношћу. Уместо равнотеже, аутоматским прилагођавањем у оквиру неокласичне теорије, многа тржишта неразвијених земаља се боље анализирају кроз неравнотежу. Као слабост ове теорије наводи се и то да иако су монополи над ресурсима куповине и продаје производа преовладавајући феномен трећег света, ова теорија не нуди преглед дневних активности државних или приватних предузећа. И најзад, невидљива рука често ради не на промовисању општег богатства, него да подигне оне који су већ добро одскочили и тиме гура доле велику већину.

Постоји мишљење да се много тога може научити из неокласичне теорије узимајући у обзир важност елементарне анализе понуде и тражње да би се произвели тражени производи, формирале конкурентне цене у спољнотрговинској размени, а све у циљу ефикасне производње и алокације ресурса. Међутим, не треба мешати слободна тржишта са ценовном алокацијом. "Просвећене" владе могу такође ефикасно користити цене као сигнале и подстицаје за утицање на друштвено оптималну алокацију ресурса. Ипак, реалност

---

<sup>14</sup> Исто, р. 88.

институционалне и политичке структуре многих земаља у развоју често чине достигнућа одговарајућих економских политика базираних или на тржиштима или на државним интервенцијама, веома тешким за реализацију. Типично, у окружењу широких институционалних ограничења и оштрих социо-економских разлика, тржишта, као и држива, тешко успевају да покрену дугорочни раст и развој. Једноставно, то није или-или питање базирано на идеолошком ослањању, то је пре ствар процене ситуације сваке земље појединачно. Развојни економисти због тога, по правилу, праве разлику између неокласичне теорије и институционалне политичке реалности савремених земаља у развоју, па тек тада врше избор неокласичних концепата и модела који могу најбоље расветлити дилеме у вези економског напретка.

## 2. Ендогене теорије развоја

Скромне могућности неокласичне теорије у откривању извора дугорочног привредног раста довеле су до општег незадовољства традиционалном теоријом. Уствари, према традиционалној теорији, не постоје битне карактеристике економије које изазивају њен раст у дужим временским периодима. У одсуству спољашњих “шокова” или технолошких промена, све економије ће тежити нултом расту. Стога се повећање БНП по становнику сматра привременим феноменом који резултира из промена у технологији или краткорочних равнотежних процеса у којима се привреда приближава својој дугорочној равнотежи. Сматра се да све наведене теорије не успевају да обезбеде задовољавајуће објашњење за невероватно конзистентан темпо историјског раста у економијама широм света. Свако повећање БНП које не може бити приписано краткорочним прилагођавањем у фондовима рада или капитала, приписано је трећој категорији најчешће званој Солоуов резидуал. Овај резидуал је упркос свом имену одговоран за, грубо речено, 50% историјског раста у индустријализованим нацијама. На ад хок начин, наокласична теорија приписује већину економског раста егзогеном или потпуно независном процесу технолошког прогреса. Иако логично могућ, овај приступ има најмање два непремостива недостатка.<sup>15</sup> Први, користећи неокласични оквир рада, немогуће је анализирати детерминанте технолошког напретка зато што је потпуно независан од одлука економских актера. Други, теорија не успева да објасни велике разлике у резидуалима многих земаља са сличним технологијама. Другим речима, велики део уверења је лоциран на готово неразумљиве спољне процесе за које постоји мала теоретска или емпиријска подршка.

Традиционални неокласични модели привредног раста изгубили су магичну моћ која се интензивирала током касних осамдесетих и раних деведесетих година претходног века, јер је криза дугова земаља у развоју ескалирала и постало је потпуно јасно да је традиционална теорија немоћна у објашњавању драматичних диспаритета у економским перформансама између земаља. Овим су створени услови за настајак нове, ендогене теорије раста и развоја.

Нова теорија раста омогућава теоретски оквир за анализу ендогеног раста. Супротно од традиционалних теорија економског развоја, ендогени модели посматрају раст БНП као природну последицу дугорочне равнотеже. Главни

---

<sup>15</sup> Исто, р. 89.

мотив нове теорије раста био је објашњење различити стопа раста између земаља. Сажетије речено, теоретичари ендогеног чине покушај препознавања фактора који одређују стопу раста БНП-а, која је у суштини остала необјашњена у традиционалним теоријама раста и развоја. Порука свих ендогених теорија привредног раста је да креатори економске политике и понашање економских агената делује на динамику стопе привредног раста у дугом року. По присталицама ендогених теорија привредног раста и развија могуће је у великој мери деловати на стопу равнотежног привредног раста. Стопу привредног раста могуће је учинити ендогеном, на пример, подржавањем технолошких промена односно подржавањем активности истраживања и развоја у земљи. Такође, под претпоставком константних приноса производње могуће је променом стопе акумулације деловати на динамику привредног раста.<sup>16</sup>

Модел ендогеног раста имају неке структурне сличности са неокласичним моделима, али се битно разликују у њиховим важним претпоставкама и датим закључцима. Најважније теоретске разлике проистичу из три фактора: модели ендогеног раста одбацују неокласичну претпоставку о смањењу маргиналних приноса на капиталне инвестиције, дозвољавају повећање приноса на укупан обим производње и често указују на улогу екстерналија у одређивању стопе приноса на капиталне инвестиције.<sup>17</sup> Претпостављајући да државне и приватне инвестиције у људски капитал генеришу екстерналије и побољшање продуктивности које поништавају природну тенденцију за смањивањем приноса, ендогена теорија раста тражи начин да објасни постојање растућих приноса и дивергентних стопа дугорочног раста појединих земаља.

Важан закључак нове теорије раста је да она остаје зависна од бројних традиционалних неокласичних претпоставки које су често непримерене економијама земаља у развоју. Привредни раст у земљама у развоју је често ометан неефикасношћу која потиче од сиромашне инфраструктуре, неадекватних институционалних структура и несавршених тржишта капитала и производа. Зато што ендогена теорија раста не узима у обзир ове веома утицајне факторе, њена применљивост за проучавање привредног развоја је ограничена, посебно када је укључено поређење једне земље са другом. На пример, постојећа теорија не успева да објасни ниске стопе коришћења производних капацитета у земљама са ниским дохотком, где је капитал недовољан. Уствари, неподстицајне структуре могу бити одговорне за спор раст БНП, као и ниске стопе штедње и акумулације људског капитала. Неефикасности у алокацији су уобичајене у економијама које подлежу транзицији од традиционалних до комерцијализованих тржишта. Овој теорији се стављају замерке и због тога што је велику пажњу посветила детерминантама дугорочног раста, док краткорочни и средњорочни аспект није био разматран. Коначно, по неким мишљењима, емпиријске студије ендогених теорија раста данас имају ограничену подршку.

Амерички истраживачи Пол Ромер (Паул Ромер) и Роберт Лукас (Роберт Лукас) родоначелници су модела ендогеног економског раста. Будући да модел Солоуа у потпуности занемарује питање екстерних ефеката капитала, Ромер је

---

<sup>16</sup> Детаљније у раду: Цветановић, С. Теорија привредног развоја, Економски факултет, Ниш, 2004.

<sup>17</sup> Todaro M., Economic Development, Longman, London and New York, 1997. p. 90.

закључио да важност капитала није адекватно валоризована у неокласичном приступу. Увећање капитала, односно инвестиције, по Ромеру, не значи једино раст односа између капитала и рада у националној економији (увечање вредности коефицијента техничке опремљености рада), већ и испољавање ефекта преливања људског капитала и знања из предузећа у која се инвестира у друга предузећа лоцирана у окружењу.

Ендогене теорије економског развоја подразумевају растуће приносе, непотпуну конкуренцију, екстерналије повезане са инвестицијама у физички и људски капитал. У већини ендогених теорија важну улогу у објашњењу дугорочног економског раста има комплекс технолошких промена. „Технолошка промена – која повећава производњу за дати скуп инпута – кључни је састојак неке земље. Нова теорија раста жели да разоткрије процесе који резултирају технолошком променом. Овакав приступ наглашава да је технолошка промена производ који је подложен тешким тржишним неуспесима јер је технологија јавно добро које је скупо произвести, али јефтино репродуковати. Владе све више настоје да осигурају јака права на интелектуално власништво за оне које развијају нове технологије.“<sup>18</sup>

Технолошке промене мењају важност појединих чинилаца производње, а такође делују на квалитативну трансформацију свих елемената економског потенцијала, ширећи границе њиховог коришћења по основу раста ефикасности употребе расположивих производних фактора.<sup>19</sup> Повећањем ефикасности употребе фактора, технолошке промене утичу да се у развојном процесу мање драстично манифестује лимитираност појединих елемената, односно омогућавају даљи економски напредак захваљујући супституцији најоскуднијих мање лимитираним факторима производње. Надаље, као резултат деловања технолошких промена врши се рекомбинација развојних фактора са тенденцијом ка коришћењу све квалитетнијих чинилаца производње. Технолошке промене, такође, делују на трансформацију структуре привреде, тиме што неједнако обухватају разне производе, групе или гране, а различити су им и правци распростирања као и интензитет ефеката. Ефекти технолошких промена поништавају тенденцију опадајућих приноса као једног од кључних постулата традиционалне теорије раста. Штавише, њихово деловање доприноси испољавању тенденције растућих приноса.<sup>20</sup>

Једно од значајнијих објашњења растућих приноса односи се на феномен технолошког преливања. Не мали број аналитичара, при том, указује на важност трансфера технологије у генерисању привредног раста ендогеног карактера.<sup>21</sup> Стога, на значају добија међународна трговина технологијом, а такође и сви начини путем којих се технолошка знања преносе из једне у другу средину. Ендогене теорије раста уобличице су приступе у којима су идеје, односно активности истраживања и развоја означени кључним генератором технолошких промена.

<sup>18</sup> Самуелсон, П. Нордаус, В., Економија, Мате, Београд, 2009. стр. 567.

<sup>19</sup> Togaty, T. *The New Economy and Macroeconomic Stability*, Routledge, 2009. str. 29 -31

<sup>20</sup> Link, A. Siegel, D. *Technological Change and Economic Performance, Technological Change and Economic Performance*, Routledge, 2003. str. 18.

<sup>21</sup> Детаљније о значају трансфера технологије као фактора привредног раста ендогеног карактера видети у: Dragutinović, D. Filipović, M. Cvetanović, S., *Теорија привредног раста и развоја*, Економски факултет, Београд, 2005.

У данашњим условима пословања, технологија у читавом низу случајева помера границе продуктивности готово до теоријског максимума, истовремено транслирајући тежиште у стварању економских вредности од продукције роба и услуга ка креирању нових технолгија, чији синергетски карактер деловања вишеструко премашује укупне трошкове које подразумева процес њиховог стварања. У моделима ендеогеног раста континуирано увећање производње је могуће под претпоставком спречавања испољавања тенденције опадајућих приноса, тј. под претпоставком да се приноси по основу коришћења технологије не доведу стриктно у корелациони однос са издацима које подразумева процес креирања иновација или процес трансфера, односно куповина готових технолошких решења. Квинтесенца објашњена ове могућности налази се у чињеници да су доприноси технолошких промена одликују синергетским ефектима.

Подстицањем приватног инвестирања у индустријске гране са великим знањем у којима се посебно може акумулирати људски капитал, теорија ендеогеног економског раста објашњава технолошку промену као унутрашњи исход јавних и приватних инвестиција у људски капитал и индустријске гране утемељене на знању. Модели ендеогеног раста предлажу активну улогу економске политике у промовисању економског раста преко директних и индиректних инвестиција у образовање људског капитала и стимулисање страног приватног инвестирања у индустријске гране са великим знањем, попут производње софтвера, телекомуникација, итд.<sup>22</sup>

Технологија обухвата ангажовање људи, алата, машина, процеса и осталих ресурса у циљу решавања одређеног проблема или повећања могућности одређеног система. Основе трансфера технологије представља процес преношења знања, искуства, алата и техника неопходних за реализацију, а често и комерцијалну валогизацију неког добра. Трансфер технологије на својеврстан начин обједињује есенцијална питања трговине, права, економије, политике и технике.

Суштину трансфера технологије треба тражити у преношењу нових технолошких знања или одређених технолошких знања која се могу преносити путем куповине лиценци, опреме, заједничких улагања и најразличитијих облика производне сарадње пословних партнера. Најбоље је да то буде двосмеран процес процес који делује на истраживачку базу, развој и производњу купца технологије да би временом и он, поред производње за тржиште, унапређивао примењену технологију и једнога дана појавио се у улози даваоца сродне или нове технологије. Речју, квантитативни ефекти куповине и продаје технологије треба да испољавају двосмеран карактер.

Трансфер технологије се може дефинисати и као процес који обухвата преношење технологије од локације на којој је настала до места употребе где је неопходно прилагодити пренету технологију конкретним условима. Као процес преношења технолошког знања из једне у другу средину представља стратегијску опцију технолошког развоја коју примењују већина предузећа. Ова метода технолошког развоја има нарочиту важност за групу мање развијених земаља, јер на једној страни ове земље теже бржем властитом економском напредовању док на другој страни, не поседују довољне ресурсе за успешан самостални развој

---

<sup>22</sup> „Истина, теорије ендеогеног раста објашњавају разлике на нивоу развијених и неразвијених земаља. Ипак, тајна развијености ни њима није до краја објашњена.“ Вукотић, В., Макроекономски рачуни и модели, ЦИД, Подгорица, 2002., стр. 779.

технологије. Међутим, трансфер технологије, као метода технолошког развоја, омогућиће остваривање развојних циљева само уколико се одвија под одређеним условима. Дати услови подразумевају минимум развијености истраживачких капацитета купаца технологије, као и одговарајуће управљање овим процесом. Под оправданим трансфером технологије може се сматрати само онај који, дугорочно посматрано, води ка што већем технолошком осамостаљивању привреде. У супротном, трансфер технологије не само да неће омогућити остваривање дугорочних развојних циљева, него ће довести и до његове трајне технолошке зависности као и до блокирања даљег развоја.

Истраживања ефеката технологије на раст продуктивност привреде указују да продуктивност предузећа и целог прерађиваког сектора често зависи више од технологија развијених на другом месту него од сопствених иновација. Стога, пренос технологије утиче на смањење трошкова, побољшање конкурентности на међународном тржишту и развој људских ресурса. Крајњи циљ трансфера технологије је креирање додатне вредности за предузеће, а тиме последично и за развој националне економије у целини.

У литератури се распознају два основна вида трансфера технологије, вертикални и хоризонтални, где се под вертикалним подразумева процес који траје од иновације до комерцијализације, а под хоризонталним се подразумева процес преноса развијене технологије са једне на другу локацију. Ту спада трансфер из једне земље у другу, као и трансфер у оквиру једне земље са једног подручја на друга, односно из једне радне средине у другу. Вертикални трансфер технологије је присутнији у развијеним земљама и технолошки интензивнијим гранама индустрије. Ток хоризонталног и вертикалног трансфера у развијеним земљама временски краће траје док су комерцијални ефекти већи, у поређењу са мање развијеним срединама и обратно. Трансфер технологије у оквиру националне економије или индустрије представља форму вертикалног преноса будући да друга средина треба да овлада новом технологијом.

### **Закључак**

Теорија етапа раста наглашава битну улогу штедње и инвестиција у промовисању одржавајућег дугорочног раста. Луисов двосекторски модел структурних указује на значај анализе кључних релација између примарног И секундарног сектора привреде. У раду је разматрана суштина емпиријских истраживања Ченерија и његових сарадника да тачно документују како економије подлежу структурним променама. Мишљења теоретичара међународне зависности стављају нам до знања важност структуре и функционисања светске привреде и многе начине на које одлуке донешене у развијеном свету могу утицати на животе милиона људи у земљама у развоју. Да ли су или нису, ове активности намерно реализоване у циљу да ометају економску динамику у земљама у развоју, често је небитно. Чињеница њихове велике зависности и рањивости у односу на кључне економске одлуке донете у САД, ЕУ или Јапану (да не помињемо оне донете од стране Светске Банке и Међународног Монетарног Фонда) присиљава нас да препознамо валидност многих претпоставки школе међународне зависности. Исто се односи на аргументе када говоримо о дуалној структури и улози водећих елита у домаћим привредама трећег света.

Иако велики део конвенционалне неокласичне економске теорије захтева промене ради уклапања у јединствене друштвене, институционалне и структурне

околности нација трећег света, нема сумње да је промоција ефикасне производње и дистрибуција кроз одговарајући функционални систем цена, интегрални део сваког успешног развојног процеса. Многи од аргумената теоретичара неокласичне контрареволуције, посебно они који се односе на неефикасност државних предузећа и неуспехе у планирању развоја, и штетне ефекте домаћих и међународних поремећаја цена подстакнутих превеликим активностима влада, су такође прихватљиви. Супротно, несумњиво величање слободних тржишта и отворених економија, скупа са универзалним потцењивањем лидерства јавног сектора у промовисању раста, с једне, и смањења неједнакости у расподели дохотка, с друге стране, у земљама у развоју је по много чему врло дискутабилног карактера. Успешан развој захтева вешто и промишљено балансирање тржишних цена и промоцију тамо где тржишта заиста могу да постоје и функционишу ефикасно, заједно са интелигентном правично оријентисаном интервенцијом државе у областима где би неометане тржишне снаге доводиле до нежељених економских и друштвених последица.

Иако још увек у фази формирања, ендогена теорија раста доприноси бољем теоријском разумевању различитих искустава дугорочног раста развијеног и света у развоју, фокусирана на главне изворе ендогеног привредног раста. Премда вуку корене из неокласичне традиције, ови нови модели модификују и шире претпоставке традиционалне теорије раста и у функцији су прихватљивог објашњавања посматраних модела раста различитих земаља. Можда је најважније да они промовишу улогу државе у промовисању догорочног раста и развоја. Укратко, сваки од ових приступа има нешто да понуди за разумевање крајње амбивалентне и по много критеријума контроверзне природе економског развоја.

### Литература

1. Вукотић, В., Макроекономски рачуни и модели, ЦИД, Подгорица, 2002.
2. Драгутиновић, Д. Филиповић, М. Цветановић, С., Теорија привредног раста и развоја, Економски факултет, Београд, 2005.
3. Link, A. Siegel, D., Technological Change and Economic Performance, Technological Change and Economic Performance, Routledge, 2003.
4. Петровић, П. Антевски, М., Преливање знања, технологије и продуктивности у условима регионалне економске интеграције“, Економске теме, бр. 3. Економски факултет, Ниш, 2007.
5. Rostow, W. The Stages of Economic Growth A Non-Communist Manifesto, Cambridge University Press.
6. Самјуелсон, П. Нордхаус, В., 2009. Економија, Мате, Београд, 2009.
7. Togaty, T., The New Economy and Macroeconomic Stability, Routledge, 2009.
8. Todaro M., Economic Development, Longman, London and New York, 1997.
9. Fei J., Ranis G., Development of Labor Surplus Economy: Theory and Policy, Homewood, Irwin, 1964.
10. Цветановић, С. Јововић, Д. Стратегијске политике европских интеграција, Економски факултет, Ниш, 2007.
11. Цветановић, С. Теорија привредног развоја, Економски факултет, Ниш, 2004. Chenery H., Structural Change and Development Policy, Oxford University Press, Washington, 1979.
12. Clunies-Ross, A. Forsyth, D. Hug, M., Development Economics, McGraw-Hill, 2009.



Милан Стаматовић  
Алфа универзитет у Београду  
Татјана Миливојевић  
Мегатренд универзитет у Београду

## ПРАВЦИ РАЗВОЈА И ЦЕНТРАЛНА ПИТАЊА ПРЕДУЗЕТНИЧКЕ КОГНИЦИЈЕ

### Апстракт

*У овом прилогу представљамо главне правце и развојне перспективе истраживања предузетничке когниције које полази од основног питања како размишљају предузетници, односно које сазнајне структуре појединци користе приликом доношења процена, судова или одлука у вези процене могућности започињања и развоја различитих пословних подухвата. Разумевање когнитивне перспективе пружа значајан допринос у проналажењу одговора на следећа питања: Зашто неке особе, а не друге, одлучују да постану предузетници? Зашто неке особе, а не друге, препознају прилике за развој нових производа и услуга који могу бити профитабилни? Зашто су неки предузетници толико успешнији од других? Ова питања су специфичнија од општијег питања којим се бави когнитивна психологија типа „Како људи размишљају?“ Одговори на њих могу бити врло значајни када се има у виду чињеница да један од централних постулата предузетничког понашања представља став да појединци стварају богатство кроз идентификацију и експлоатацију тржишних прилика.*

**Кључне речи:** *предузетништво, когниција, предузетничко когнитивно истраживање, сазнајне структуре, пословни подухвати.*

## DEVELOPMENT DIRECTION AND CENTRAL QUESTIONS ABOUT ENTREPRENEUR COGNITION

### Abstract

*In this paper we present main directions and development perspectives of entrepreneurs cognition research which starts from basic question how entrepreneurs thinking, that is which cognition structures individuals using during estimation making or different decisions about starting and developing business projects. Understanding of cognition perspectives provide significant contribution in answering on following questions: why some persons deciding to become entrepreneurs and other not? Why some persons recognize opportunities for new products and services development and why other not? Why some entrepreneurs are more successful than others? These questions are more specific than general question in cognition physiology as how people thinking? Answers on mentioned*

*questions can be very important if we have on mind fact that individuals can crating wealth through identification and exploitation of market opportunities.*

**Key words:** *entrepreneurs, cognition, entrepreneur cognition research, cognition structures, business projects.*

## Увод

Једна од кључних карактеристика светског економског развоја током последњих деценија је несумњиво експанзија предузетништва као својеврсног пословног покретка. Развој предузетништва је потврда личне креативности, жеље за самодоказивањем и личним богаћењем људи. У економској и литератури о менаџменту је доста писано о важности постојања стимулативног амбијента и тржишне конкуренције за развој предузетништва. Такође, велика пажња аналитичара посвећена је истраживању иновација и промена као централног садржаја предузетништва, као и експликацији најразноврснијих предузетничких стратегија. Далеко је, међутим, мање истраживано питање шта заправо предузетнички настројени људи имају и на који начин они то што поседују могу економски и тржишно валоризовати? Одговор на ово, на први поглед, крајње једноставно питање нас води до сагледавања: а) суштине и значаја интелектуалне својине, односно интелектуалног капитала, категорије везане за човека, независно од његове економске, друштвене и управљачке функције за развој предузетништва, и б) комплекса предузетничке когниције тј. сазнајне структуре које људи користе приликом доношења процена, судова или одлука које укључују процену могућности започињања и развоја различитих пословних подухвата. Овако постављена питања су међусобно повезана и практично није их могуће анализирати потпуно одвојено. Ипак, у границама које су објективно могуће, нашу пажњу усмеравамо ка ближем одређењу феномена предузетничке когниције као ретко обрађиваној теми на овим просторима.

Веома често у научној и стручној јавности која прати развој предузетништва постоји пуно неуједначених констатација и закључака који изазивају одређену конфузију у одређивању садржаја предузетничке когниције. При том, треба имати у виду чињеницу да је у одређеном смислу предузетништво старо колико и људска цивилизација, а да се савремено предузетништво јавља упоредо са развојем капитализма. Своје неслућене потенцијале предузетништво реализује у фази либералног капитализма. Међутим, и поред значаја који предузетништво игра у развоју сваке привреде, озбиљнија истраживања о овом феномену се појављују током последње декаде прошлог века. У овом раду најпре се елаборира суштина предузетничке когниције. Затим се експлицира теоријско-концептуална позадина проучавања садржаја феномена предузетничке когниције и указује на репрезентативне приступе истраживања предузетничке когниције у светски релевантној литератури. Наш циљ је да истраживачима из разних дисциплина на пољу предузетништва понудимо прихватљиву полазну тачку са које могу да крену у многе даље истраживачке подухвате на тему предузетничке когниције. Ово тим пре што се, објективно говорећи, истраживања предузетничке когниције у нашој литератури врло ретко срећу.

Подвлачимо да се овај рад фокусира на објашњење генезе предузетничког когнитивног истраживачког тока који доприноси развоју укупног знања у области предузетништва. Посебно наглашавамо крупне помаке у предузетничко-когнитивној истраживачкој струји која се све више препознаје као важна премиса разумевања многих феномена везаних за предузетништво.

Новији напредак се састоји од иновација које су уведене почетком ове декаде, када су се дефиниције тек уобличавале (нпр. *Mitchell, Busenitz et al.*, 2002), а линије разграничења између истраживања предузетничке когнитивне и сродних феномена постају све експлицитније.

Полазећи од напред истакнутих констатација, циљ истраживања у овом раду одређујемо као покушај добијања прихватљивих одговора на питања: а) из којих извора се развија истраживање предузетничке когнитивне? б) шта представља теоријску и концептуалну позадину когнитивног истраживања? в) који су репрезентативни приступи истраживања предузетничке когнитивне (хеуристичка, приправност, предузетничка експертиза, ефектуација), г) који приступи су нарочито подстицајни и плодни за будућа истраживања мисаоних процеса и образаца предузетника а који потпадају под главне социо-когнитивне категорије: особа, ситуација, когнитивна и мотивација.

У закључку износимо слику садашњег стања научног истраживања предузетничке когнитивне, које је још у повоју, али већ поседује солидне теоријске основе и емпијску подршку, а представља и изузетно плодно тле за даља истраживања витална за боље разумевање феномена предузетништва.

### **Дефинисање централног питања истраживања предузетничке когнитивне**

Током последњих пет година, многи истраживачи предузетничке когнитивне темеље свој рад на једној конзистентној дефиницији која проистиче из претходних и почетних истраживања у овој области. Предузетничку когнитивну дефиницију дефинишемо као: **сазнајне структуре које људи користе приликом доношења процена, судова или одлука које укључују процену могућности започињања и развоја различитих пословних подухвата** (*Mitchell, Busenitz et al.*, 2002). Примећујемо да су у овој дефиницији кључни елементи - сазнајне структуре (било да су хеуристичке или скриптоване) и доношење одлука (укључујући процене и закључке) - представљени у ширем контексту предузетничког дистинктивног и инклузивног домена/ситуације процене прилика и започињања и развоја различитих подухвата.

Постоји мноштво различитих истраживачких питања која се односе на ову област. Нека су екстензивнија од других, али на један или други начин, као да сва елаборирају аспекте питања: “Како размишљају предузетници”? Најпре, треба поставити питање у чему се предузетници разликују од добро образованих појединаца, снабдевени свим менаџерским вештинама и финансијским знањима који нису успешни у бизнису и/или су веома неуспешни. Било да истраживачи испитују индивидуалне разлике и зашто су неки људи бољи предузетници од других, проучавањем како они развијају јединствене сазнајне структуре и постају експерти у обради информација, и/или проучавањем личних доприноса самој предузетничкој функцији, показује се да таква истраживања настају из жеље да

боље разумемо како предузетници размишљају. Стога ово питање служи као полазиште за многа друга на тему предузетничке когниције. У овом контексту, могуће је издвојити три основна питања која су централна за област предузетништва.

(1) Зашто неке особе, а не друге, одлучују да постану предузетници?

(2) Зашто неке особе, а не друге, препознају прилике за развој нових производа и услуга који могу бити профитабилни?

(3) Зашто су неки предузетници толико успешнији од других?

Сваки озбиљан истраживач, разумљиво, може са правом оспорити редоследа напред постављених питања. Штавише, наш је став да је питање под редним бројем три најважније, премда је наведено на крају. Одговор је једноставан, тржишна економија успех квантифицира профитом, профит се мери позицијом на ‘Форбсов-ој’ листи.

Разумевање суштине когнитивне перспективе у функцији је обликовања прихватљивог одговора на сва три питања. Она помаже истраживачима предузетничке когниције да схвате како њихови напори утичу на витална предузетничка питања. У концептуализацији когнитивне перспективе треба тежити постизању све веће јасноће и фокуса да би се постигло још боље разумевање менталних процеса предузетника. Стога, разумевање предузетничких менталних процеса подразумева прихватљиве одговор на питањима: **“Како размишљају предузетници”**? Јасно је да се постављено питање разликује од општијег питања : **“Како људи размишљају?”** с обзиром на то да смо заинтересовани за то како појединци стварају богатство кроз идентификацију и експлоатацију тржишних прилика које се налазе у окружењу, а видљиве су само предузетницима. У тексту који следи, указаћемо на могуће концептуалне основе и приступе који чине позадину овог питања, свесни чињенице да је тешко формулисати недвосмислене и опште прихваћене одговоре.

### Истраживачки контекст

Кључна питања у истраживању предузетничке когниције су следећа:

- Зашто неки људи постају предузетници док други, подједнако способни (или чак талентованији) не успеју у томе?

- Како то да неки људи препознају прилику, док је други, који поседују једнако искуство и количину информација, не препознају?

- Зашто неки људи претварају своје идеје у пословне прилике док се други задовољавају самом констатацијом да су се и они тога сетили?

- Зашто се неки људи заустављају након неког проналаска док се други не смирују све док њихов проналазак не почне да доминира тржиштем?

- Шта раде предузетници? Како то раде? Када то раде?

Ова питања се односе на проблеме који већ дуго времена заокупљају пажњу истраживача феномена предузетништва. Са тачке гледишта коју смо усвојили, намеће се идеја да се испод сваког од питања која су подстакла проучавање предузетничке когниције, налази једна основна претпоставка: да се истраживање предузетништва бави и дистинктивним начинима размишљања и понашања. Ово је, такође, конзистентно са мишљењем многих плодних теоретичара ове области (нпр., *Kirzner*, 1979; *McClelland*, 1976). Данас, развој социјалне психологије, нарочито оних открића и резултата који се могу применити на

испитивање како предузетници размишљају (*Palich & Bagby, 1995; Shaver & Scott, 1991*) омогућавају истраживачима предузетништва да се директније усмере на предузетнички начин повезивања мишљења и делања. То је у супротности са коришћењем променљивих које су производиле двосмислене резултате у претходним истраживањима (нпр. демографске разлике, интерни фокус контроле, потреба за достигнућима или спремност на ризик) и довеле до застоја у истраживању индивидуалног нивоа предузетништва у периоду дужем од једне деценије (од раних или средине 1980-их до средине 1990-их).

Научна прекретница у истраживању предузетничке когниције постављена је према логици “граница и размене” (*Busenitz et al., 2003; Mitchell et al., 2004*) - полазећи од појмова из сродних научних поља, обележавајући границе нове области кроз интер-дисциплинарну размену и идући ка формирању радног дефинисања те области. Процес разрешења напетости између дистинктивног и инклузивног домена, које стварају ту динамику, одвија се тако узимањем појмова из сродних области (нпр. предузетничко истраживање и когнитивно истраживање) и утврђивањем граница унутар којих долази до синтезе засноване на размени и до резултирајућег извођења дефиниције. Примењујући ову логику, прво ћемо узети у обзир теориске основе, а затим ћемо говорити о неколико приступа који су засновани на њима. Представљајући фундаменталне, теоријске углове гледања, из којих проистичу централна питања истраживања предузетничке когниције, развићемо своје виђење, полазећи од општијег ка специфичнијем: од артикулисања основе - опште дефиниције когниције ка дефиницији *предузетничке когниције* коју смо понудили раније.

### Теоријске основе когнитивног истраживања предузетништва

Почећемо са широко прихваћеном перспективом аутора *Neisser-a* (1967), који дефинише когницију као: **све процесе помоћу којих се инпут трансформише, редукује, елаборира, складишти, обнавља и користи**. Будући да се истраживање предузетничке когниције тиче наведених процеса онако како се они одвијају унутар социоекономског окружења, новија истраживања се чврсто (али често само имплицитно) базирају на социјалној когницији. Литература из области социјалне когниције помаже да се концептуално опише сцена на којој се одвија проучавање предузетничке когниције, које омогућава даље извођење дефиниције појма (*Palich & Bagby, 1995*). Узмимо један пример да бисмо ово илустровали. Наиме, једна од основних поставки социјалне когниције је да појединци егзистирају у оквиру једне целовите ситуације – психолошког поља или гешталта – која представља конфигурацију снага која се описује помоћу два пара фактора, од којих је један **особа у ситуацији**, а други **когниција и мотивација** (*Fiske & Taylor, 1984*). Једна новија дефиниција социјалне когниције као **начина на који интерпретирамо, анализирамо, складиштимо и користимо информације о друштвеном свету** (*Baron, Byrne & Branscombe, 2005*) подржава идеју да би модели коришћени за концептуализацију индивидуалног предузетничког понашања требало да се приближе свеобухватној реалности (особа-у-ситуацији и когниција и мотивација) онако како је дати појединац схвата када обрађује информације о ова два пара фактора. Ова концептуализација заснована на гешталт методи пружа средство за разумевање како досадашњих истраживања предузетничке

когниције, тако и будућих изазова док покушавамо да артикулишемо, оправдамо и даље рафинирамо питања која су од суштинског значаја за напредовање истраживања предузетничке когниције. Сматрамо да литература из области когнитивне науке може много тога да понуди у смислу теоријских основа, оквира и појмовних инструмената за истраживање феномена предузетништва и снажно подржавамо ту врсту размене. Али исто тако, сматрамо да постоје границе између та два научно-истраживачка домена и да истраживање предузетништва има сопствено подручје деловања. Нешто је јединствено за то подручје, али нешто се преклапа са осталим сродним дисциплинама, пре свега са когнитивном психологијом.

На први поглед се чинило да нас истраживање когнитивног приступа предузетништву води до простог питања: **“Како предузетници мисле, резонују и како се понашају?”** Међутим, с обзиром да није довољно дефинисано, ово питање не пружа довољну, а можда ниједну основу за претпоставку да предузетници размишљају, резонују и понашају се другачије од осталих у вези са, на пример, туширањем, јелом, куповином куће, тренирањем фудбала итд. Стога би јасније и специфичније формулисано питање засновано на социјално-когнитивном ставишту (особа-у-ситуацији) могло да гласи: **“Како предузетници размишљају, резонују и како се понашају у циљу стварања вредности и богатства кроз идентификацију и имплементацију тржишних прилика?”** Сходно томе, када постављамо штуро питање **“Како предузетници размишљају?”** чинимо то у контексту стварања нове вредности као фокалне ситуације/циља на који желимо да питање буде примењено. У складу са тим, пошто су објашњења понашања, посебно когнитивних понашања, контекстуално одређена, можемо очекивати да ће обрасци предузетничке когниције, који нас овде интересују, варирати у зависности од циља или проблема конкретне особе.

Да бисмо даље ефективно утемељили централна питања овог истраживања, ослонићемо се на претпоставку усмерене људске акције, онако како се манифестује у проучавању процеса доношења одлука у ситуацији неизвесности индукованог ограничења информација. Овај додатак — елемента одговора на економску неизвесност коју карактерише недостатак информација — рефлектује реалност да многи појединци који се баве предузетничким активностима *не* спроводе опсежну, делиберативну и комплетну евалуацију најбољег начина на који ће описати један проблем или одлуку, нити спроводе детаљну анализу трошкова и добити свих могућих алтернатива пре него што изаберу опцију која доноси најбоље приносе инвестиција. Заправо, неки од новијих приступа истраживању предузетничке когниције (нпр, предузетничка хеуристичка теорија [Busenitz & Barney, 1997], теорија о предузетничкој приправности [Gaglio & Katz, 2001], теорија о предузетничкој експертизи/скрипти [Mitchell, 1994; Mitchell, Smith, Seawright, & Morse, 2000], теорија о ефектуацији [Caracematu, 2001; Caracematu & Симон, 2000]) сматрају да је рационални модел слабо присутан онда када се предузетници посвећују свом основном задатку: идентификацији прилика за стварање вредности. Из тог разлога ћемо укратко предочити сваки од тих теоријских приступа.

## Репрезентативни теоријски приступи и модели предузетничке когниције

Наше питање је следеће: ако предузетници не следе нормативни/рационални модел у процесу размишљања, који модел онда објашњава њихово понашање? Како изгледају њихови когнитивни процеси и увиди и како исти доводе до стварања вредности и богатства? Као што смо већ поменули, неколико подтокова главног истраживања се баве овим питањима. Неки од њих се више фокусирају на когнитивне “пречице” које људи користе уместо логично-рационалног модела. Понекад те пречице (тзв. когнитивна хеуристика) могу бити корисне и довести чак до супериорних резултата. Научници који се, на пример, баве предузетничком приправношћу, експертским скриптама/шемама, менталним симулацијама, контрафактуалним мишљењем, когнитивним стилем итд. дошли су до провокативних модела начина на који предузетници употребљавају корисне пречице да би идентификовали могућности и започели нови бизнис. У неким другим ситуацијама, такве пречице могу довести до превида и грешака, тј. до погрешних процена и одлука. Даља истраживања ће несумњиво бацити светло на везу између когниције и, на пример, тога зашто предузетници истрајавају у свом подухвату чак и онда када их то води у сигурну пропаст. Остали приступи, попут ефектуације, више се фокусирају на оно шта предузетник **ради и како** ситуација утиче на његов начин размишљања.

У даљој дискусији, сажето ћемо сумирати теоријске приступе предузетничкој когницији који су се развили до данас. Морамо рећи да је истраживање предузетничке когниције још увек у повоју. Циљ представљања ових развојних перспектива је да подстакнемо интересовање за тестирање и проширивање неких од постојећих теоретских модела и наведемо заинтересоване научнике да репродукују, дограђују, унапређују и проширују проучавање предузетничке когнитивне динамике и процеса на све предузетничке сфере (нпр. нови, мали и породични бизнис, корпоративно предузетништво, економски развој, институционално предузетништво, итд.). Поред тога, можемо уочити комплементарност ових различитих приступа у настојању да се што боље разуме како предузетници размишљају. Током претходне деценије, предузетничка литература је показала супстанцијални напредак у проучавању мишљења и доношењу одлука, посебно у истраживању когниције у **предузетничком** доношењу одлука. Перспективе које овде наводимо укључују: (1) употребу хеуристичке логике (нпр., *Baron*, 1998; *Busenitz & Barney*, 1997; *Simon, Houghton, & Aquino*, 2000); (2) перцептуалне процесе/предузетничку приправност (нпр., *Gaglio & Katz*, 2001; *Kirzner*, 1979, 1985); (3) предузетничко-експертску обраду информација (нпр., *Gustavsson*, 2004; *Mitchell*, 1994; *Mitchell et al.*, 2000; *Mitchell, Smith et al.*, 2002); и (4) логику ефектуације (*Sarasvathy*, 2001a, 2001b). Ова објашњења су у много чему, комплементарна и потичу из истих корена.

### Модел хеуристичке логике

“Хеуристика” означава упрошћавање стратегија које појединци користе у процесу доношења одлука (*Tversky & Kahneman*, 1973, 1974). Приступ хеуристичке логике заговара став да појединци и ситуације варирају у мери у којој се користе ове пречице у одлучивању (*Busenitz & Barney*, 1997). Поред тога често се сматра да су хеуристика уопште и предузетничко одлучивање посебно:

(1) у најмању руку делимично субјективни (2) под утицајем уверења са резултатима у специфичним методама за решавање проблема за које не постоји формула; и (3) засновани на неформалним процесима и искуствима (*Busenitz & Barney, 1997; Busenitz & Lau, 1996; Simon & Houghton, 2002*). Позитивна открића у овом току истраживања (нпр, *Busenitz, 1999; Busenitz & Barney, 1997; Simon et al., 2000*), посебно у вези са разликама у одлучивању између предузетника и оних који то нису, указују на то да је ово једна обећавајућа област за истраживање (нпр., *Miner & Raju, 2004*). Један правац сматра да се предузетници редовно могу наћи у ситуацијама које имају тенденцију да максимизују потенцијални утицај хеуристичке логике (*Alvarez & Busenitz, 2001; Baron, 1998, стр. 278*). На пример, они могу често правити значајне скокове у мишљењу који воде до иновативних идеја, који нису увек линеарни и засновани на чињеницама. Поред тога, предузетници се не само упуштају у предузетништво због тога што више користе хеуристичку логику, већ су успешни у својим подухватима због смањене подложности разним когнитивним предрасудама, нпр., избегавање непотребних трошкова (*Baron, 2004, стр. 237*). Хеуристичка логика често омогућава предузетницима да брже уведу поредак и смисао у ризичне и сложене ситуације и, у поређењу са ортодокснијим приступима одлучивању, можда и убрзају учење. Резултати досадашњих истраживања показују да је ово плодна територија за даље проучавање.

### Модел приправности – идентификације прилика

Развој нових идеја и схватање да су неки људи по свему судећи нарочито осетљиви на нове могућности су све присутнији фактори у истраживању предузетништва током последње деценије. Запажање и интерпретација података, као и доношење јединствених закључака у вези са предузетничким приликама, изгледа да укључују и неке особене, јединствене менталне процесе. Идеју приправности је иницирао *Kirzner (1979, 1985)*, који је довео у питање доминацију нормативног модела у економији указујући и на недостатак емпиријске подршке. Приправност је у вези са осетљивошћу на нове могућности и, на одређеном нивоу, упућује на постојање јединственог мишљења и расуђивања. Нажалост, емпиријска истраживања у вези са приправношћу су ограничена (види *Kaish & Gilad, 1991* за изузетке) а резултати су покренули нека озбиљна питања (*Busenitz, 1996*). Настављајући *Kirzner* -ов рад на тему приправности (1979, 1985) и постављајући га у одређени социјално-когнитивни оквир, *Gaglio* и *Katz (2001)* су аргументовали тврдњу да је приправност веома плаузибилан, проверљив и релевантан модел когнитивне динамике, који карактерише процес идентификације прилика. У свом недавном чланку, *Baron (2006a)* ефективно аргументује да когнитивни оквири које неке особе поседују олакшавају повезивање тачака између промена у окружењу, тржишних трендова и потрошачких ниша. Неки когнитивни оквири фаворизују **ЛОГИЧКЕ СКОКОВЕ** који олакшавају идентификацију нових прилика (*Busenitz & Arthurs, 2007, 2007*). Све у свему, постаје очигледно да модели који укључују приправност и уочавање веза носе много већи потенцијал за разумевање процеса препознавања нових пословних прилика од модела који их не садрже.



### Модел предузетничке експертисе

Истраживачки правац који користи теорију експертске обраде информација да би проучио разлику у доношењу одлука код предузетника и оних који то нису има своје корене у следећој идеји: с обзиром на то да предузетници развијају јединствене сазнајне структуре и на другачији начин обрађују информације (трансформишу, складиште, призивају и користе информације другачије од људи који нису предузетници [нпр. *Mitchell*, 1994; *Mitchell et al.*, 2000]), суочени са ограниченом рационалношћу предузетници успевају захваљујући својој “предузетничкој експертиси” (*Mitchell*, 1994). Стога су предузетници, према објашњењу теорије експертске обраде информација, експерти у домену предузетништва и, као такви, поседују и **кроз праксу усвајају** (нпр., види *Baron & Henry*, 2006; *Mitchell*, 2005; *Mitchell & Chesteen*, 1995) предузетничку когницију: скрипте или сазнајне структуре које им омогућавају да много боље користе информације од оних који нису експерти, односно нису предузетници (*Ericsson, Krampe, & Tesch-Romer*, 1993; *Glaser*, 1984; *Leddo & Abelson*, 1986; *Lord & Maher*, 1990; *Mitchell et al.*, 2000; *Read*, 1987). Постоји све већи број емпиријских доказа (нпр. *Gustavsson*, 2004; *Mitchell et al.*, 2000; *Mitchell, Smith et al.*, 2002) у прилог идеји да је у предузетништву когниција у облику експертских скрипти у вези са доношењем одлука *упркос* ограничења рационалности: тачније речено, са доношењем одлуке о новом пословном подухвату (*Busenitz & Lau*, 1996; *Mitchell*, 1994; *Mitchell et al.*, 2000).

Један од могућих праваца проширивања овог истраживања – како су сугерисали *McGrath* и *MacMillan* (2000)—био би да експертске скрипте у предузетничком одлучивању представљају један обухватнији предузетнички образац – глобалну предузетничку културу (*Mitchell, Smith et al.*, 2002).

### Модел ефектуације

Распрострањено је мишљење да доношење одлука у условима неизвесности започиње одређивањем жељеног исхода или вероватноће да ће доћи баш до таквог исхода, а затим установљавањем најбољих начина да се до њега дође (нпр., *Knight*, 1921). Ова типично каузална рационалност подразумева истраживање више алтернатива, а потом одређивање оне која је оптимална. Из ове перспективе, предузетници се сматрају агенсима промене који се специјализују у области препознавања и експлоатације прилика које су им на располагању у оквиру једног економског система (*Shane & Stuart*, 2002) док разматрају алтернативне начине за постизање успеха у неком пословном подухвату (каузација). За разлику од предузетничких процеса заснованих на “каузацији”, перспектива која се базира на “ефектуацији” узима одређен сет средстава или алата као датости и фокусира се на селекцију могућих ефеката који се могу створити тим сетом (*Sarasvathy*, 2001a, стр. 245). Приступ ефектуације сугерише да процеси мишљења и акције иду заједно у покушају да се дође до једног од неколико могућих исхода. Ефектуација претпоставља да је будућност непредвидива, али да предузетници могу контролисати онај њен део који се односи на стварање вредности помоћу датог скупа средстава који им је на располагању. У том смислу, предузетници могу користити средства која су им на располагању и утицати на своју будућност без потребе да је проричу (*Sarasvathy*, 2001a, 2001b). Другачије

речено, ефектуација представља посебан случај експертизе утолико што претпоставља да ће се пословни подухват развијати заједно са средствима или експертизом као елементима личног репертоара предузетника, начина на који размишља и даје смисао настајућој ситуацији.

Из претходне дискусије, јасно је да је стаза која из сродних области води, кроз постављање граница и размене, ка концептуалном развоју, све боље обележена и све проходнија. Има све више интересантних и корисних истраживања и елаборација кључних питања за истраживање предузетничке когниције.

### **Могућности и изазови за нову генерацију истраживача у области предузетничке когниције**

Лако можемо увидети да досадашња достигнућа на пољу предузетничке когниције представљају само неколико првих коцкица једне много веће слагалице. Стога ћемо поменути још неколико приступа за које сматрамо да су нарочито подстицајни и плодни за будућа истраживања мисаоних процеса предузетника. Увиђамо да до извесног ступња ти изазови потпадају под главне социокогнитивне категорије које заговарају аутори *Fiske* и *Taylor* (1984), а то су : (1) **особа**, (2) **ситуација**, (3) **когниција** и (4) **мотивација**.

### **Приступ заснован на особи**

Током последње половине прошлог века, с времена на време се изнова појављивало питање које је привлачило пажњу психолога (*Roberts & Pomerantz*, 2004): да ли понашање треба објашњавати помоћу интерних (особа) или екстерних фактора (средина) У области предузетништва, проучавање улоге индивидуалних разлика, карактеристика итд, и даље је једна од кључних тема истраживања. Отворена питања у вези са “особом” у области предузетничке когниције укључују следеће:

- Како предузетници – појединци усвајају (упознају) своје когнитивне структуре и садржаје?
- Да ли је један метод учења бољи од другог за развој предузетничке когниције, ставова и намера?
- Да ли предузетници који трагају за неекономским вредностима (уместо или уз економске вредности) различито размишљају о својим контекстима? Да ли на различит начин формулишу своје ставове и намере?
- Како претходни/постојећи ментални модел конкурентности утиче на мишљење о врсти бизниса који треба покренути? На ставове о том подухвату? На предузетничке намере? На реализацију тих мисли, ставова и намера?
- На примеру конкретног бизниса (прилике или развоја неког бизниса) који је ефекат различитих мапа ума (менталних модела) на последичне изборе и исходе тог подухвата?
- На основу гледишта трансакционе когнитивне теорије предузетништва (*Mitchell*, 2003) (које сугерише да је предузетништво трансверзални феномен који се јавља у социоекономском простору између трансакције и појединачних нивоа анализе утолико што предузетници преусмеравају социјалне фрикције кроз употребу предузетничке когниције у планирању, обећавању и конкуренцији), можемо истражити, или истражити у другом светлу, неколико нових питања као

што су: (1) Колика је вероватноћа да је проценат појединаца који предузетнички размишљају много већи него што је претходно утврђено? (2) Колика је вероватноћа да установимо да предузетнички когнитивни процеси могу драматично да смање социо-економску ентропију? и (3) Колика је вероватноћа да су и организационо и институционално предузетништво упоредљиви, у складу са новом предузетничком логиком заснованом на когницији?

- Како појединци у неком предузетничком тиму динамично мењају своју предузетничку когницију, ставове и намере?

- Како и с којим ефектом “емоционална искуства” убризгавају јаку емоцију у гештALT предузетничке когниције? До које мере је афекат у предузетништву подложен рефлексiji/медитацији (нпр., когнитивној процени) насупрот побуђености минималним стимулусом (примат афекта)?

У том светлу, наше мишљење је, дакле, да истраживање предузетничке когниције обезбеђује кредибилна и ефективна средства за проучавање “особе” (предузетника појединца) у циљу њеног поновног оживљавања у литератури. Наравно, с обзиром на гештALT социјалне когниције, ово оживљавање не подразумева изолацију и неопходно је такође узети у обзир и улогу ситуације.

### **Пристап заснован на ситуацији/контексту**

Уобичајено је мишљење да предузетништво увек настаје у контексту промена и високог степена неизвесности. Многе могућности и прилике настају услед промена у окружењу, када устаљени начини рада нису више ефикасни као некада. Такве средине су обично комплексне и оптерећене великом неизвесношћу (нпр. будући правац тржишних трендова је релативно непредвидив). Стога, навигација усред турбуленција и формулисање одговарајућих производа и стратегија ради задовољења потреба тржишта које се мења, може представљати суштински изазов за предузетнике. Такве ситуације утичу на стварање теорија заснованих на хеуристици, ефектуацији, механизму селекције и акцији и са њима повезаних могућности за истраживање.

Као што смо раније рекли, слутимо да предузетници више теже употреби логике засноване на хеуристици него систематске, каузалне логике у остваривању својих задатака у променљивим и турбулентним контекстима. Таква логика пружа средства потребна предузетницима да се крећу кроз промене и често води виђењу ствари на другачији начин, као и уочавању раније незапажених прилика. Објективно оријентисана логика се заснива на потврђеним информацијама и поткрепљеним претпоставкама, односно на томе да превага информација и доказа мора да подржава идентификовану идеју. Међутим, држање за чињенице смањује вероватноћу појављивања и развијања нових прилика. Они који се превише ослањају на чињенице у процесуирању информација, могу брзо бити превладани ситуацијом и ограниченим капацитетом обраде информација.

Уколико, уместо или поред наведене логике, појединци користе логику ефектуације у одређеној ситуацији, њихова перцепција прилика ће бити под много већим упливом субјективних фактора док у непредвидивој и динамички променљивој средини препознају, траже и проналазе различите вредности у ресурсима који су под њиховом контролом. По овој логици, да би пратили промене и напредовали, појединци не морају нужно да трагају за новим информа-

цијама, већ проналазе корисне, ефективне и нове (за њих саме) начине да употребе и примене свој људски, друштвени и финансијски капитал. За разлику од ситуација које само омогућавају или каналишу когницију, овде се сматра да промена у окружењу служи као механизам селекције помоћу којег појединци постају предузетници и/или успевају или пропадају. Овај став поистовећује ситуацију са повољном или неповољном средином и јако подсећа на теорије еволуције попут теорије о зависности од ресурса, модела популационе екологије и других детерминистичких објашњења људског делања. Иако овај став несумњиво игра одређену улогу у истраживању предузетништва (нпр., *Aldrich*, 1999), ограничења које намеће индивидуалној делотворности чине га доста непривлачним за истраживаче који се баве предузетничком когницијом –осим ако нису пре свега заинтересовани за проучавање предузетничких мисаоних процеса ангажованих у одређивање оптималних тачака заустављања (нпр. *Levesque & Schade*, 2005).

Једно друго гледиште је у великој мери конзистентно са приступом предузетничке акције. Према том становишту, централно питање истраживања није која индивидуална разлика води неку особу да постане предузетник, нити да ли средина предодређује ко ће а ко неће успети, већ више како се може манипулисати ситуационим условима кроз, на пример, механизме управљања или системе награђивања да би се људи подстакли да постану осетљивији на могуће прилике за остварење профита и да делају на основу тих вредносних пропозиција. Упркос доказима који су се акумулирали за и против експланаторне моћи личних карактеристика, остају релевантне и досад неоспорене критике да су модели засновани на личним карактеристикама статички и да им недостају динамички квалитети (нпр., *Pervin*, 1996), а њихова научна употребна вредност је под знаком питања (нпр. *Bandura*, 1999). Због тога је проучавање предузетничке когниције, из социо-психолошке призме, настојало да превазиђе ту статичну позицију позивајући се на “ситуацију” или окружење као фактор стварања динамике.

Тај ситуациони фокус води још једном скупу отворених истраживачких питања која укључују:

- Које когнитивне разлике омогућавају само неким особама, а не другим, да уоче користи које могу да извуку за себе из промена у њиховом окружењу? Квинтесенцијални пример те врсте одговора био би *Kirzner* -ова (1985) теорија о предузетничкој приправности, коју су аргументовали (нпр. *Gaglio & Katz*, 2001) или оспоравали многи научници (нпр., *Busenitz*, 1996) који су се бавили предузетничком когницијом.

- Које когнитивне разлике и контексти воде ка логици заснованој на хеуризму, а које воде ка логици ефектуације у идентификацији прилика?

- Које су критичке димензије средине и ситуације за развитак хеуристике и експертизе у неком домену? Како се ове димензије разликују од ситуације до ситуације? Како се те димензије разликују од ученика до ученика?

Као што се може очекивати, наведена питања подразумевају когницију, која је предмет следећег одељка.

### **Приступ заснован на когнитивним процесима**

Тема когниције која је, наравно, централна тема нашег истраживања има дугу развојну историју. Темелји когнитивне психологије, кључне “сродне” области (*Mitchell et al.*, 2004), садрже ране радове који су: (1) обрађивали теме као

што су пажња, филтрирање, имагинација, меморија и расуђивање (Broadbent, 1958; Miller, 1956), и (2) иницирали и условили начин на који се когниција сада проучава. Током тог периода релативно спорог развоја когнитивне науке (приближно 1940–1965), бихевиористичка теорија (Skinner, 1953) је привлачила пажњу већине експерименталних социјалних психолога (Walsh, 1995). Тек са Neisser -овом књигом “Когнитивна психологија” (1967) теоријски и емпиријски развој у овој области почео је да се убрзава (Walsh, 1995, стр. 281). А тек са појавом теорије социјалне когниције (нпр, Fiske & Taylor, 1984), теорија неопходна да би се направила социоекономска спона између “мишљења” и “делања”, која је била толико потребна проучавању предузетничке когниције, постала је доступна. У том смислу, теоријски костур је захтевао од научника-истраживача предузетничке когниције да актуализују James -ово гледиште (1890, стр. 290): **Највеће откриће моје генерације је да људска бића могу променити свој живот тако што ће променити своје ставове.**

Као што смо раније рекли (Mitchell et al., 2004, стр. 508), истраживање предузетничке когниције је обрађивало теме као што су: (1) да ли се мисаони обрасци предузетника разликују од образаца не-предузетника или не (Busenitz & Barney, 1997; Gaglio & Katz, 2001; Mitchell et al., 2000; Mitchell, Smith et al., 2002); (2) разлози због којих неки појединци, за разлику од других, постају предузетници (Simon et al., 2000); (3) зашто само неки појединци препознају могућности и прилике, док други то не умеју; и (4) како предузетници размишљају и доносе стратешке одлуке (Busenitz & Barney, 1997; Mitchell et al., 2000; Mitchell, Smith et al., 2002). Свака од ових тема истраживања, односи се на начин на који мишљење утиче на предузетнички исход. Зато се чини (говорећи као James, 1890) да појединци који разумеју мисаоне обрасце везане за предузетништво - и желе да постану предузетници - могу да, у складу с тим, промене сопствене мисаоне процесе.

Могућности за будућа истраживања, која ће испитивати некус мишљење/делање, су широке с обзиром да смо усвојили прилично обухватну и широку дефиницију когниције (представљену у претходном излагању) коју је дао Neisser (1967): *сви процеси помоћу којих се опажајни инпут трансформише, редукује, елаборира, складишти, обнавља и користи.* То, по нашем мишљењу, обухвата и научно истраживање у повоју које се бави метакогницијом и можданим активностима.

Метакогниција означава “мишљење о мишљењу” (Jost, Kruglanski, & Nelson, 1998) и дефинише се као “способност да се прати, разуме и контролише сопствено мишљење” (Schraw & Dennison, 1994, стр. 460). Појам метакогниције садржи: (1) метамеморију - познавање сопствених система меморисања и стратегија ефективног коришћења меморије; (2) метаразумевање- способност надгледања сопственог разумевања примљене информације и коришћења стратегија за побољшање разумевања; и (3) саморегулацију,-способност прилагођавања сопственог процеса учења на основу повратних информација (Vockell, 2006). Метакогниција, дакле, подразумева и свест о сопственој когницији и разумевање стратегија којима се когниција може променити.

Као што је претходно речено, постоји основ за очекивање да циљне интеракције између нових и остварених предузетника могу да повећају експертизу почетника (Mitchell & Chesteen, 1995). Све већи број резултата до којих се дошло

новим истраживањима предузетништва сугеришу да пут да се постане предузетник није, по себи неки посебан, већ заправо генералан пут - утемељен у когнитивним системима који се могу свесно стварати и унапређивати праксом (Baron & Henry, 2006; Charness, Krampe, & Mayer, 1996; Mitchell, 2005; Schneider, 1998). Потенцијално плодан смер будућих истраживања би могло да буде проучавање како метакогнитивно мишљење може свесно да се практикује у предузетничком контексту, због привлачне идеје да ће усвајање таквог метакогнитивног мишљења у предузетничком контексту довести до формирања предузетничке експертизе. Са тог подстицајног и охрабрујућег становишта, унапређивање само-рефлексије, разумевања и контроле сопствене предузетничке когниције, омогућавају појединцима да, као што им налаже James (1890), “промене своје (предузетничке) животе.”

У складу са тим, предлажемо неколико питања за даље истраживање која укључују особу и ситуацију, односно особу-у-ситуацији:

- Коју улогу има само-надгледање у успеху појединца у метакогнитивној пракси на путу ка предузетничкој експертизи?
- Како предузетничка ситуација утиче на способност предузетника да се укључе у процес метакогнитивног мишљења?
- Које стратегије откривања прилика и стилове одлучивања метакогнитивно вешти предузетници бирају у поређењу са онима који су мање вешти?
- Како структуре дубоких уверења обликују и утичу на предузетничко мишљење?

Поред тога, сматрамо да ова област није далеко од тренутка када ће бити оспособљена да примени нове научне дисциплине, која проучава мозак, на процес откривања предузетничких прилика. Позитронска емисиона томографија (ПЕТ) се користи у проучавању нормалне психологије одраслих, укључујући односе са личношћу (Deckersbach et al., 2006), повезане са атрибуцијама и интенцијама (Castelli, Happe, Frith, & Frith, 2005) и “емоционално валентном епизодном меморијом” (Masaki et al., 2006). Јасно је да су оваква открића релевантна за проучавање приправности, логике доношења одлука и експертизе, као и ситуација у којима се одвија предузетничко деловање.

### **Приступ заснован на мотивацији**

Због страха научника који се баве истраживањем предузетништва да би могли да буду обележени као истраживачи “карактеристика”, током застоја у проучавању предузетништва на индивидуалном нивоу, који је трајао до касних 1990-их, интеракција између истраживања мотивационе психологије и истраживања предузетништва је остала релативно неразвијена. Број радова на размеђи између организационог понашања и предузетништва је, стога, значајно заостао за бројем радова на размеђи стратегије и предузетништва упркос истакнутим научним истраживачима (као што су нпр, Robert Baron, Bill Gartner, и Max Wortman који су заступали становиште да проучавање предузетништва може пуно да допринесе организационом понашању и обрнуто. Доминантно економска оријентација истраживања стратегије утицала је на то да многе студије изједначе предузетнички мотив са жељом за остварењем профита. (McMullen & Shepherd, 2006)). Штавише, превелико ослањање на моделе истраживања интерактивних процеса између учесника је често јачало и продубљивало ово ограничење.

Међутим, како експерименти који користе моделе истраживања интра-активних (унутрашњих) процеса учесника све више постају опште место у предузетничкој литератури, можемо да очекујемо да ће истраживачи показати све веће интересовање за мотиве и њихов ефекат на когницију. Стога, у будућности, очекујемо значајно повећање фреквенције тема као што су мотивисано резоновање, мотивационе оријентације и ситуационе когниције, које су, упркос релевантности за предузетничку когницију, остале релативно неистражене у области предузетништва и које нуде значајне могућности за даљу експлоатацију. Између осталих, питања за истраживање могу да буду следећа:

- Како појединци са другачијом личном мотивацијом него што је максимизација профита уочавају прилике, примењују логику одлучивања, итд? На пример, помоћу типологије коју су развили *Cohen*, *Smith*, и *Mitchell*, како предузетници који теже ка трајним перформансама (што је добро и за друштвену и за природну средину) уочавају могућности, примењују логику одлучивања, итд?
- Како међусобно делују мотиви усмерени на профит и други мотиви у уочавању могућности и прилика, доношењу одлука, итд?
- Како промене у окружењу утичу на релативну важност различитих мотивација за препознавање и искоришћавање предузетничких прилика?

### Закључак

Дијагноза данашњег стања у области истраживања предузетничке когниције нам показује постојање већ прилично конзистентног сета дефиниција и разграничења који могу, повратно, да допринесу сродним подручјима која су досад утицала на њих, кроз механизам дифузије инхерентан процесу институционализације, односно стварању научне дисциплине. С друге стране, како упозорава Kueger, диспаратни, еклектични научно-истраживачки приступи предузетничкој когницији нису још увек довољно повезани у кохерентну, теоријску целину као што би се могло желети или чак, разумно очекивати. Ипак, тај еклектицизам може да се види и као мозаик у стварању, где квалитет његових различитих делова усмерава напедовање ка формирању целовитије и обухватније слике. Кључ је свакако у превазилажењу дескриптивне теорије која само настоји да апостериорно објасни *ad hoc* открића, ка истраживању базираном на априорној теорији као усмеравајућем оквиру истраживања. Добра вест је да нам научници као *Baron* (1998, 2000) *Mitchell* (2000) и други (напр. *Gaglio* 1997; *Gaglio* и *Katz*, 2001; *Shepherd* и *Douglas*, 1997) показују да је предузетничка когниција плодно тле за даља истраживања.

## Литература

1. Aldrich, H. (1999). *Organizations evolving*. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
2. Allinson, C.W. & Hayes, J. (1996). The cognitive style index: A measure of intuition-analysis for organizational research. *Journal of Management Studies*, 33, 119–135.
3. Alvarez, S.A. & Busenitz, L.W. (2001). The entrepreneurship of resource-based theory. *Journal of Management*, 27, 755–775.
4. Bandura, A. (1986). *Social foundations of thought and action: A social cognitive theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall, Inc.
5. Bandura, A. (1999). Social cognitive theory of personality. In L.A. Pervin & O.P. John (Eds.), *Handbook of personality: Theory and research* (2nd ed., pp. 154–196). New York: Guilford.
6. Baron, R. (1998). Cognitive mechanisms in entrepreneurship: Why and when entrepreneurs think differently than other people. *Journal of Business Venturing*, 13, 275–294.
7. Baron, R. (2004). The cognitive perspective: A valuable tool for answering entrepreneurship’s basic “why” questions. *Journal of Business Venturing*, 19, 221–239.
8. Baron, R. (2006a). Opportunity recognition as pattern recognition: How entrepreneurs “connect the dots” to identify new business opportunities. *Academy of Management Perspectives*, 20(1), 104–119.
9. Baron, R. (2006b, August). *The role of affect in the entrepreneurial process*. Paper presented at the Academy of Management Meetings, Atlanta, GA.
10. Baron, R., Byrne, D., & Branscombe, N.R. (2005). *Social psychology* (11th ed). Boston: Pearson Allyn & Bacon.
11. Baron, R. & Henry, R.A. (2006, June). *Why do some entrepreneurs achieve extraordinary success? Insights from cognitive science research on exceptional performance*. Paper presented at the Babson Research Conference, Bloomington, IN.
12. Busenitz, L.W. (1996). Research on entrepreneurial alertness. *Journal of Small Business Management*, 34, 35–44.
13. Busenitz, L.W. (1999). Entrepreneurial risk and strategic decision making. *Journal of Applied Behavioral Science*, 35, 325–340.
14. Busenitz, L.W. & Arthurs, J.D. (2007). Cognition and capabilities in entrepreneurial ventures. In J.R. Baum, M. Frese, & R. Baron (Eds.), *The psychology of entrepreneurship* (pp. 309–330). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
15. Busenitz, L.W. & Barney, J.B. (1997). Differences between entrepreneurs and managers in large organizations: Biases and heuristics in strategic decision-making. *Journal of Business Venturing*, 12(1), 9–30.
16. Busenitz, L.W. & Lau, C.M. (1996). A cross-cultural cognitive model of new venture creation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 20(4), 25–39.
17. Charness, N., Krampe, R., & Mayer, U. (1996). The role of practice and coaching in entrepreneurial skill domains: An international comparison of life-span chess skill acquisition. In K.A. Ericsson (Ed.), *The road to excellence: The acquisition of expert performance in the arts and sciences, sports, and games* (pp. 51–80).



18. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. DeTienne, D.R. & Chandler, G.N. (2004). Opportunity identification and its role in the entrepreneurial classroom: A pedagogical approach and empirical test. *Academy of Management Learning and Education*, 3(3), 242–257.
19. Ericsson, K.A., Krampe, R.T., & Tesch-Romer, C. (1993). The role of deliberate practice in the acquisition of expert performance. *Psychological Review*, 100, 363–406.
20. Fiske, S.T. & Taylor, S.E. (1984). *Social cognition*. Reading, MA: Addison-Wesley. Gaglio, C.M. & Katz, J.A. (2001). The psychological basis of opportunity identification: Entrepreneurial alertness. *Small Business Economics*, 16(2), 95–111.
21. Gustavsson, V. (2004). *Entrepreneurial decision-making: Individuals, tasks and cognitions*. Jönköping, Sweden: Jönköping International Business School.
22. James, W. (1890). *The principles of psychology*. New York: Holt.
23. Jost, J.T., Kruglanski, A.W., & Nelson, T.O. (1998). Social metacognition: An expansionist review. *Personality and Social Psychology Review*, 2(2), 137–154.
24. Kirzner, I.M. (1973). *Competition & entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
25. Kirzner, I.M. (1979). *Perception, opportunity and profit*. Chicago: University of Chicago Press.
26. Krueger, N.F. & Dickson, P.R. (1993). Perceived self-efficacy and perceptions of opportunity and threat. *Psychological Reports*, 72, 1235–1240.
27. Krueger, N., Jr. & Dickson, P.R. (1994). How believing in ourselves increases risk taking: Perceived self-efficacy and opportunity recognition. *Decision Sciences*, 25(3), 385–400. CT: JAI Press.
28. McGrath, R.G. & MacMillan, I.C. (2000). *The entrepreneurial mindset*. Boston: Harvard Business School Press.
29. McMullen, J.S. & Shepherd, D.A. (2006). Entrepreneurial action and the role of uncertainty in the theory of the entrepreneur. *Academy of Management Review*, 31(1), 132–152.
30. Mitchell, R. & Chesteen, S. (1995). Enhancing entrepreneurial expertise: Experiential pedagogy and the new venture expert script. *Simulation & Gaming*, 26(3), 288–306.
31. Mitchell, R.K. (2003). A transaction cognition theory of global entrepreneurship. In J.A. Katz & D.A. Shepherd (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth: Vol. 6. Cognitive approaches to entrepreneurship research* (pp. 183–231). Greenwich, CT: JAI Press.
32. Mitchell, R.K. (2005). Tuning up the value creation engine: On the road to excellence in International Entrepreneurship Education. In J.A. Katz & D.A. Shepherd (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence and growth: Vol. 8. Cognitive approaches to entrepreneurship research* (pp. 185–248). Greenwich, CT: JAI Press.
33. Mitchell, R.K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P.P., Morse, E.A., & Smith, B. (2002). Entrepreneurial cognition theory: Rethinking the people side of entrepreneurship research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27(2), 93–104.

34. Mitchell, R.K., Busenitz, L., Lant, T., McDougall, P.P., Morse, E.A., & Smith, B. (2004). The distinctive and inclusive domain of entrepreneurial cognition research. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28(6), 505–518.
35. Neisser, U. (1967). *Cognitive psychology*. New York: Appleton-Century-Crafts.
36. Palich, L.E. & Bagby, D.R. (1995). Using cognitive theory to explain entrepreneurial risk-taking: Challenging conventional wisdom. *Journal of Business Venturing*, 10(6), 425–438.
37. Read, S.J. (1987). Constructing causal scenarios: A knowledge structure approach to causal reasoning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 52, 288–302.
38. Roberts, B.W. & Pomerantz, E.M. (2004). On traits, situations, and their integration: A developmental perspective. *Personality and Social Psychology Review*, 8(4), 402–416.
39. Sarasvathy, S.D. (2001a). Causation and effectuation: Toward a theoretical shift from economic inevitability to entrepreneurial contingency. *Academy of Management Review*, 26(2), 243–288.
40. Sarasvathy, S.D. (2001b). Entrepreneurship as economics with imagination. *Business Ethics Quarterly*. The Ruffin Series, 3, 95–112.
41. Schneider, W. (1998). Innate talent or deliberate practice as determinants of exceptional performance: Are we asking the right question? *Behavioral and Brain Sciences*, 21, 428–424.
42. Schraw, G. & Dennison, R.S. (1994). Assessing metacognitive awareness. *Contemporary Educational Psychology*, 19(4), 460–475.
43. Shane, S. & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
44. Shaver, K.G. & Scott, L.R. (1991). Person, process, choice: The psychology of new venture creation.
45. Simon, H.A. (1979). Information processing models of cognition. *Annual Review of Psychology*, 30, 363–396.
46. Simon, H.A. (1983). *Reason in human affairs*. Oxford: Blackwell.
47. Simon, M. & Houghton, S.M. (2002). The relationship among biases, misperceptions and introducing pioneering products: Examining differences in venture decision contexts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 27, 105–124.
48. Simon, M., Houghton, S.M., & Aquino, K. (2000). Cognitive biases, risk perception, and venture formation: How individuals decide to start companies. *Journal of Business Venturing*, 15(2), 113–134.
49. Skinner, B.F. (1953). *Science and human behavior*. New York: The Free Press.
50. Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124–1131.
51. Vockell, E. (2006). Educational psychology: A practical approach, at [http://education.calumet.purdue.edu/vockell/EdPsyBook/Edpsy7/edpsy7\\_intro.htm](http://education.calumet.purdue.edu/vockell/EdPsyBook/Edpsy7/edpsy7_intro.htm),
52. Walsh, J.P. (1995). Managerial and organizational cognition: Notes from a trip down memory lane. *Organization Science*, 6(6), 280–321.
54. Watson, J.B. (1924). *Behaviorism*. New York: Norton.

## ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

---

Др Данијела Деспотовић  
Економски факултет Универзитета у Крагујевцу  
Душан Цветановић  
Алфа Универзитет у Београду  
Мр Дејан Величковић  
ЕД «ЈУГОИСТОК» Ниш

### ОДРЖИВОСТ СПОЉНОГ ДУГА СРБИЈЕ

#### Апстракт

*Расправе о спољном дугу, с обзиром на његову забрињавајућу висину у Србији, постају све израженије и изазивају све већа интересовања. У овом раду анализирају се питања везана за одрживост спољног дуга у Србији, при чему анализа има за циљ да оцени постојеће стање задужености, прикаже генезу спољног дуга и донесе квалитативне оцене о одрживости управљања спољним дугом.*

**Кључне речи:** *спољни дуг, одрживо управљање, показатељи задужености, привредни раст.*

### SUSTAINABILITY SERBIAN EXTERNAL DEBT

#### Abstract

*There have been a significant number of debates concerning external debt, due to its alarming rise in Serbia, which have been of interest to the public. In this paper, we will analyze the issues related to external debt sustainability in Serbia; the analysis aiming at assessing the current state of affairs regarding indebtedness, providing the origins of external debt as well as making a qualitative assessment of external debt management sustainability.*

**Key words:** *external debt, sustainable management, debt indicators, economic growth.*

### Комплексни карактер категорије спољног дуга

Јавни дуг (*интерног и екстерног типа*) је средство којем све чешће прибегавају не само развијене него и неразвијене земље и не само у изузетним околностима (инфлација, незапосленост, буџетски дефицит) већ све више редовно као нешто сасвим нормално и неопходно у савременим условима. Јавни дугови су последица потреба за *додатним финансијским средствима, временске дисонанце у динамици прихода и расхода, ранијег неекономског задуживања, повећаног капиталног улагања у јавни сектор и јавне службе, побољшања перформанси спољнотрговинског и платног биланса, улагања у неатрактивне секторе националне привреде (инфра-*

структура) итд. У многим земљама, када се исцрпи могућност задуживања у земљи,<sup>1</sup> држава се окреће задуживању у иностранству па питања везана за спољни дуг треба повезати с питањем укупног јавног дуга јер држава задужујући се на домаћем финансијском тржишту, посредно генерише инострано задуживање домаћих банака.

Раст спољног задуживања није специфичност само српске економије. Многе земље у транзицији прибегавају спољном задуживању, првенствено из економских разлога (*низак ниво националног дохотка по становнику, ниска и недовољна акумулација, ниска продуктивност рада, неизграђени капацитети, потреба убрзаног привредног раста*) и финансијских мотива финансирања јавне потрошње и јавног сектора у целини.

Прибегавање спољном задуживању није фундаментални предуслов бржем привредном расту. Економска литература сугерише да постоји могућност да се логички успостави веза позитивног смера између величине спољног дуга и привредног раста. С друге стране, емпиријска истраживања показују ако спољни дуг пређе критичну границу, тада врши притисак на приватне инвестиције, снижава конкурентну способност привреде, економија постаје изузетно осетљива на шокове нестабилности финансијских тржишта и земља улази у раздобље слабљења динамике привредног раста.<sup>2</sup>

Како одлучити који је то оптимум задуживања? У ту сврху, не постоји једноставна формула. "Одлука о задуживању треба да се базира на конкретној стручној анализи нивоа искоришћених кредита, закључених а неискоришћених дугова, структуре доспелости ануитета и тока плаћања доспелих зајмова, с једне стране, и на поузданој анализи економског потенцијала привреде, очекиваног раста домаћег производа, извоза, увоза, инфлације, девизног курса, акумулативне способности и нивоа девизних резерви, с друге стране".<sup>3</sup>

Познато је да различите националне економије различито подносе терет задуживања.<sup>4</sup> Неке економије доживљавају кризу већ код малог учешћа јавног и спољног дуга у бруто домаћем производу (БДП-у). Друге економије добро функционишу и када је *нпр.* учешће јавног дуга изнад БДП-а. Није једноставно говорити о

<sup>1</sup> Осим недостатка дугорочних извора финансирања у земљи, разлог спољног задуживања може да буде и остварење нижих каматни стопа. Видети: **Soludo, C. C., Debt, Poverty and Inequality**, in *Okonjo-Iweala, Soludo and Muhtar, (Eds.), The Debt Trap In Nigeria, Africa World Press NJ, 2003, pp. 23-74*; *Шире о разлозима спољног задуживања видети: Рустмић, Ж., Комазец, С., Дефицитарно финансирање, АБЦ ГЛАС, Београд, 1993., стр. 279-297*;

<sup>2</sup> О основним премисама да се избегну опасности дужничке кризе као и високим трошковима повезаним са јавним и спољним дугом шире видети: **Aart Kraay, Vikram Nehru: When Is External Debt Sustainable?, The World Bank October 2003**

<sup>3</sup> **Рустмић, Ж., Комазец, С., Дефицитарно финансирање, АБЦ ГЛАС, Београд, 1993., стр. 292.**

<sup>4</sup> Видети: **Carmen M. Reinhart, Kenneth S. Rogoff, Growth in a time of debt, National Bureau Of Economic Research, Cambridge, January 2010**; Аутори изучавају привредни раст и инфлацију при различитим нивоима јавног и спољног дуга. Вршили су детаљна истраживања на примеру 44 земаља у раздобљу од око 200 година. Сет података обухвата преко 3.700 годишњих запажања која покривају широк спектар: од политичког система, институција, девизног курса па све до историјских околности. Сумарно, њихова анализа индиковала је одређене закључке. За потребе наше анализе индикативан је следећи: Земље у развоју имају нижи праг рањивости за индикатор спољни дуг (јавни и приватни) / БДП. Када спољни дуг достигне ниво од 60% БДП-а годишња стопа привредног раста опада за око 2%, а за нивое изнад 60% стопе привредног раста се драстично смањују.

апсолутним границама задуживања, али се зна да су оне достигнуте када су угрожени циљеви фискалне политике. Математички речено, оптимум задуживања није достигнут све док јавни расходи који се финансирају задуживањем:

- *Повећавају степен коришћења производног капацитета,*
- *Повећавају или подижу квалитет производног капацитета економије.*

Поменути критеријуми тешко се могу операционализовати као препоруке за мудро задуживање. У суштини, сматра се да је ново задужење оправдано уколико је оно конзистентно са осталим макроекономским циљевима (*равнотежа на текућем рачуну платног биланса, раст приватних инвестиција, контрола инфлације, одржавање спољне кредибилности*).

Ако се пође од идентитета према коме све инвестиције у економији морају бити једнаке укупној штедњи, ново задуживање јавног сектора се уравниожава штедњом осталих сектора привреде или спољним дефицитом (*дефицитом на текућем рачуну платног биланса*). Према томе, ново задуживање зависи од нивоа приватне штедње, од жељеног дефицита на текућем рачуну платног биланса и од жељеног нивоа приватних инвестиција.

Фундаментална зависност између *домаћег* (реалног и јавног) и *спољног* сектора може да се покаже ако се пође од основног макроекономског идентитета:

$$Y = C + I + G + X = C + S + T + U \quad (1)$$

Одатле следи да је:

$$(G - T) = (S - I) + (U - X) \quad (2)$$

Израз у загради на левој страни је *фискални дефицит / суфицит*, односно разлика између јавних инвестиција и јавне штедње, а други израз у загради на десној страни једначине је *дефицит / суфицит на текућем рачуну платног биланса*. Формула је значајна ако се јавни дуг разложи преко компонената на *спољни* и *унутрашњи*, имајући у виду да се транзиционе земље врло често ослањају на спољне изворе за финансирање јавног дуга. Како се спољни дуг може, поједностављено речено, сервисирати само извозом,<sup>5</sup> као најчешћи показатељ нивоа одрживости спољног дуга користи се *однос спољног дуга и извоза*.

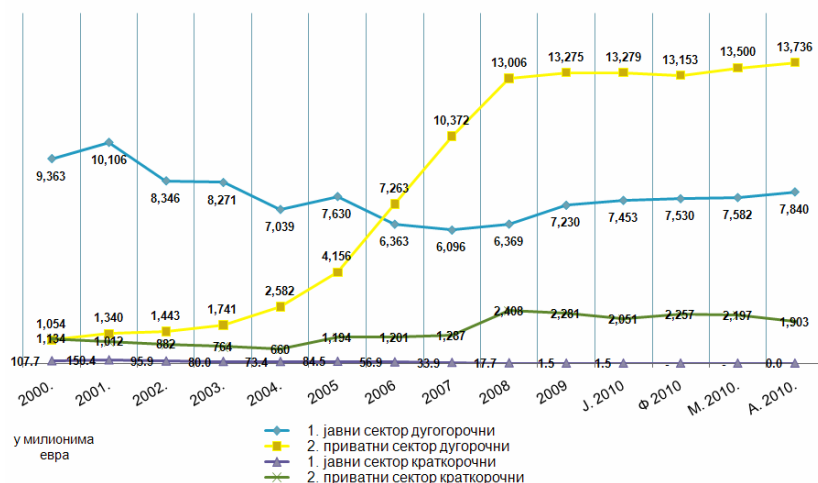
## 1. Генеза спољне задужености Србије

Анализа спољне задужености Републике Србије у периоду од 2001. године до сада, показује да су се у области задуживања у иностранству испољиле негативне тенденције које се огледају пре свега у великом повећању апсолутног износа спољног дуга и у повећању степена задужености земље. То значи да би у наредном периоду земља могла да западне у озбиљну дужничку кризу, која би у садејству са ефектима светске финансијске кризе могла имати изузетно негативне ефекте на привреду Србије.

---

<sup>5</sup> *Одговарајућим индустријским политикама треба повећати конкурентност домаћег реалног сектора и на тај начин осигурати извозне приходе како би се генерисала довољна средства за сервисирање отплата дуга.*

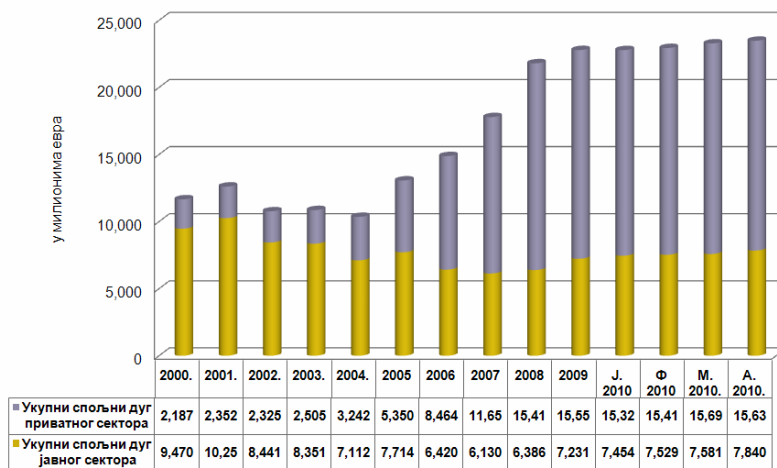
Графикон 1: Кретање спољног дуга по компонентама 2000.- 2010. год.



Извор: НБС; www.nbs.rs

Кретање укупног спољног дуга Републике Србије у посматраном периоду од 2001. до 2010. године, видљиво је из Графикона 1 и 2.

Графикон 2: Кретање спољног дугу Србије у периоду 2000 - априла 2010.



Извор: Подаци за обрачун преузети са сајта Народне банке Србије.

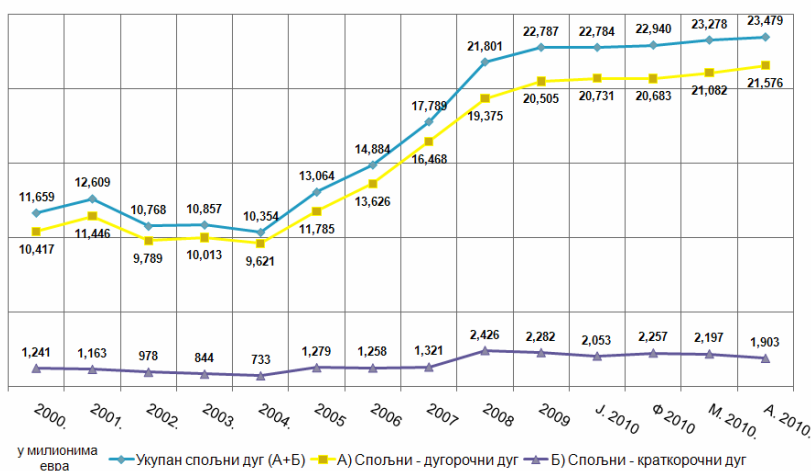
Спољни дуг Србије има тенденцију раста и на крају првог тромесечја 2010. године према подацима Народне банке Србије износио је 23,3 милијарде евра. Учешће

спољног дуга у БДП је достигло 76,2 %. Илустрације ради, крајем 1990. године, спољни дуг тадашње СРЈ износио је једну трећину БДП-а.<sup>6</sup>

## 2. Показатељи рочне структуре спољног дуга

Структура спољног дуга по рочности<sup>7</sup> може се сматрати повољном када се има у виду да дугорочни дуг у укупном спољном дугу учествује са 91.9%.<sup>8</sup> Краткорочна структура дуга подразумева да фискалне власти треба врло брзо да обнављају свој дуг, што уз раст каматних стопа може довести до наглог пораста издатака за камате.

Графикон 3: Краткорочни и дугорочни спољни дуг Србије у милионима евра



Извор: Подаци за обрачун преузети са сајта Народне банке Србије.

Приметно је да се структура и даље благо побољшава. Краткорочни дуг у укупном спољном дугу, опада од 10% 2009. године на 8.1% априла 2010. године.

<sup>6</sup> У 1990. години спољни дуг Србије је износио 6,4 милијарде долара, док је бруто домаћи производ износио око 20 милијарди долара, а извоз робе и услуга преко 7 милијарди долара. По критеријуму Светске банке Србија је по основу квантитативног односа спољног дуга и БДП-а и по основу односа дуга и извоза робе и услуга била ниско задужена земља, коментар: Слободан Радуловић, видети: <http://bokisingl.wordpress.com/2010/06/08/kako-vlada-gura-srbiju-u-duznicko-ropstvo-drugi-deo/>

<sup>7</sup> Краткорочни дуг укључује дуг с роком доспећа до годину дана, а преко тог периода дуг се сврстава у дугорочни.

<sup>8</sup> Подаци за април 2010.

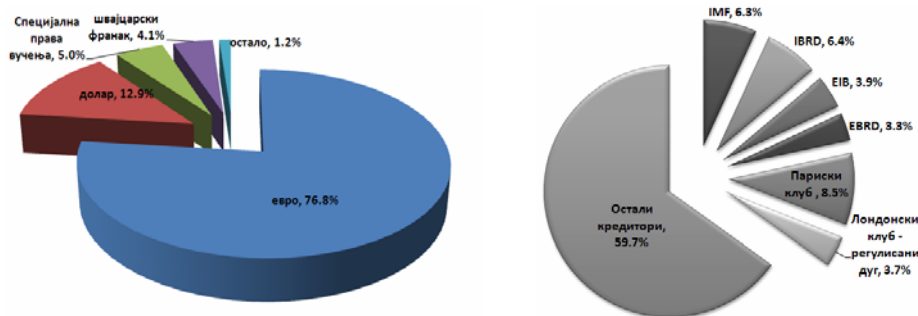
### 3. Показатељи валутне структуре спољног дуга и према кредиторима

Слика 1: Удео спољног дуга / у укупном јавном дугу



Спољни дуг чини 58.8% укупног јавног дуга. Висок удео спољног дуга знатно повећава фискалну осетљивост јер што је више јавних обавеза деноминирано у страниој валути, већи је ризик одрживости дуга у случају депресијације домаће валуте.

Слика 2: Валутна структура спољног дуга / и према кредиторима



Извор: НБС, мај 2010.

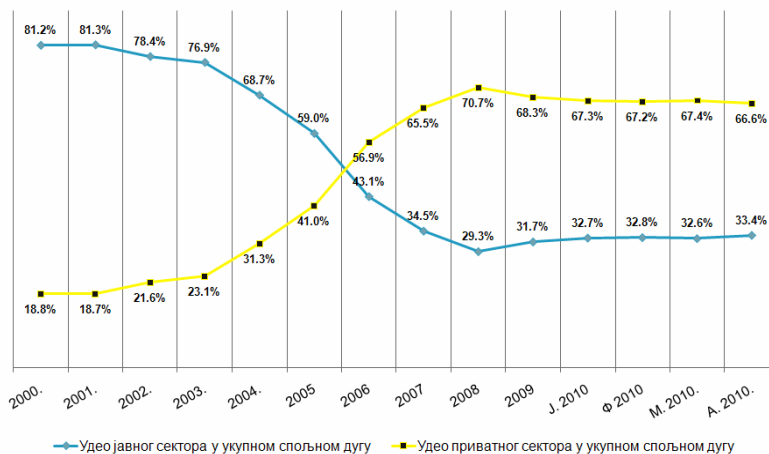
### 4. Показатељи секторске структуре спољног дуга

На графикону 4. је видљиво да се ситуација у секторској структури спољног дуга мењала и од 2006. године уочава се знатна превага приватног сектора. Уочљиво је да последњих година, посебно од 2006. године, спољни дуг расте услед наглог пораста задуживања предузећа и банака<sup>9</sup>.

<sup>9</sup> Мали удео јавног сектора у односу на приватни указује на својеврсно снажење приватног сектора.



Графикон 4. Удео јавног и приватног сектора у % укупног спољног дуга Србије\*



Извор: Подаци за обрачун преузети са сајта Народне банке Србије.

\* Спољни дуг јавног сектора обухвата дуг државе и локалних самоуправа, као и државно-гарантовани дуг.

Спољни дуг приватног сектора обухвата дуг привреде за који није издата државна гаранција.

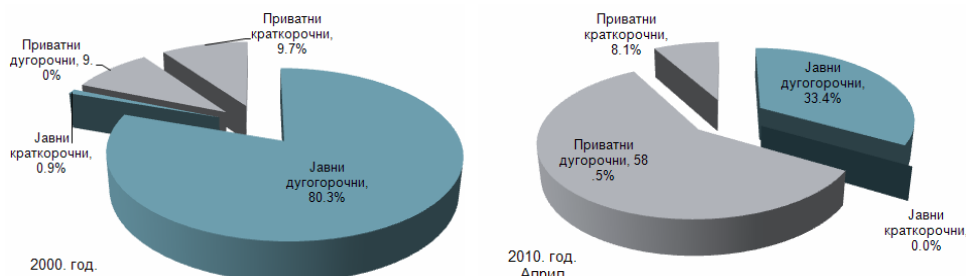
По питању динамичког раста спољног дуга предузећа и банака, често се наводи званично мишљење које је разумљиво „службено оптимистично“ и истиче се да пораст спољног дуга не треба да забрињава, да држава није презадужена у контексту посматрања само дуга државе и само дуга предузећа. Међутим, са становишта привредне политике националне економије, разлика између јавног и приватног спољног дуга је небитна, јер девизе (преко извоза роба и услуга)<sup>10</sup> за сервисирање спољног дуга морају да обезбеде сва предузећа<sup>11</sup> на територији Србије.

Занимљиво је илустративно представити промену секторске структуре 2010. у односу на 2001. годину (слика 3.).

<sup>10</sup> Треба водити рачуна да ли се неко предузеће задужује како би започело производњу намењену извозу, јер би то значило да ће дуг после извоза робе моћи да се врати.

<sup>11</sup> Сва та предузећа су правни субјекти Србије.

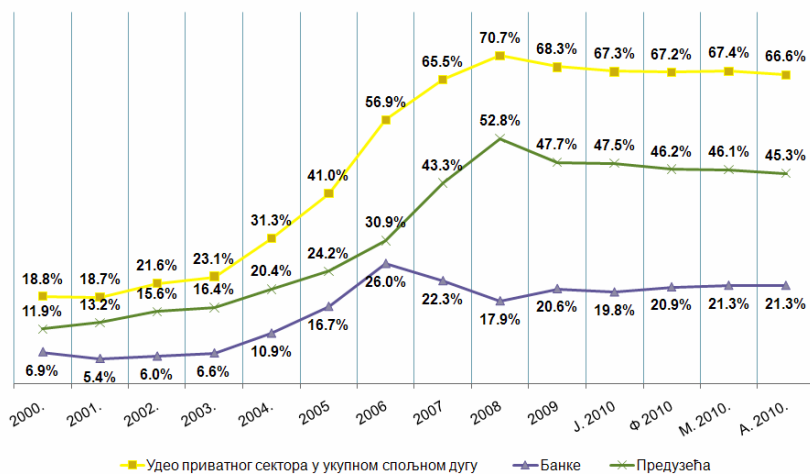
Слика 3: Секторска структура спољног дуга Републике Србије - промена



Извор: НБС; [www.nbs.rs](http://www.nbs.rs)

У контексту анализе учешћа приватног сектора у укупном спољном дугу приметна је већа задуженост предузећа.<sup>12</sup>

Графикон 5: Удео предузећа и банака у спољном дугу приватног сектора



Извор: Народна банка Србије.

Упркос позитивном утицају спољног задуживања на привредни раст, ојачао је сектор предузећа који је окренут домаћем тржишту и који није конкурентан на међународном тржишту. Одговарајућим индустријским политикама треба повећати конкурентност домаћег реалног сектора и на тај начин осигурати извозне приходе како би се генерисала довољна средства за сервисирање отплата дуга.

<sup>12</sup> У Грчкој је основни проблем раст приватног дуга. Слична је ситуација и у Србији, само на нижем нивоу, где је присутна висока задуженост предузећа, а много мање домаћинства. Видети: Владимир Глигоров, Прети нам криза због спољног дуга, Извор: Данас, 19. 04. 2010. <http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2010&mm=04&dd=19&nav id=425338>

## 5. Агрегатни показатељи одрживости спољног дуга

Одрживост спољног дана се дефинише као способност Србије да уз економски прихватљив салдо прихода и расхода дугорочно сервисира своје финансијске обавезе према домаћим и страним повериоцима. Дуг постаје неодржив ако почне да расте брже него способност државе да га сервисира, односно земља постаје *рањива* у смислу немогућности подмирења обавеза. Поставља се питање где су критичне границе задуживања?

Тешко је дати прецизан одговор будући да критична граница или тачан праг рањивости у основи зависе од читавог низа економских и некономских варијабли (каматних стопа, девизног курса, пореских прихода), од којих зависи кретање неподмирених обавеза и способност враћања дуга. Прецизније речено, одрживост дуга зависи од тржишних очекивања о кретању тих варијабли<sup>13</sup>. Није иста критична граница задуживања за све привреде или за сва раздобља за исту привреду.

Поставља се питање *да ли је степен спољне задужености Србије достигао границу преко које би било ризично прећи?* Тај проблем има два аспекта. Он се наине може посматрати са становишта ликвидности земље у међународним плаћањима где је упутно посматрати *удео рате сервисирања дуга у годишњем извозу* и са аспекта њене солвентности тј. дугорочне способности да својим обавезама одговори на основу свог БДП-а и извоза.

У том контексту, основни агрегатни показатељи одрживости спољног дуга су:

- *Однос спољног дуга и бруто домаћег производа.*
- *Однос спољног дуга и извоза робе и услуга и*
- *Рата дуга и извоз робе и услуга*

Табела 1: Критеријуми за оцену степена задужености

Критеријум задужености	Степен задужености		
	Врло високо задужене земље	Умерено задужене земље	Мање задужене земље
<i>Удео спољног дуга у БДП-у</i>	$X > 80\%$	$80\% \geq X > 48\%$	$X \leq 48\%$
<i>Удео спољног дуга у извозу роба и услуга</i>	$Y > 220\%$	$220\% \geq Y > 132\%$	$Y \leq 132\%$

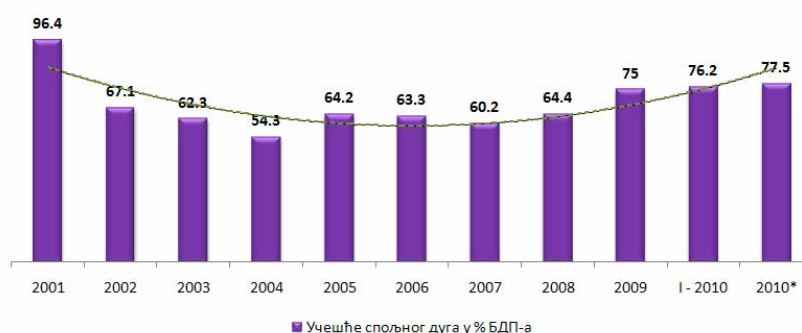
За мерење укупног спољног дуга и БДП - а обично се користе критичне вредности које утврђује Светска банка у својој редовној публикацији *Global Development Finance* (Табела 1).

<sup>13</sup> Није једноставно утврдити да ли је одређени ниво дуга одржив с обзиром на роблем нестабилности тржишних очекивања који је јако изражен у Србији. Наглим и великим променама тржишних очекивања у пракси, изложене су и привредно развијене земље. У земљама попут Србије проблем је још израженији, будући да су макроекономска кретања нестабилнија а финансијска тржишта неразвијена.

### 5.1. Однос спољног дуга и бруто домаћег производа

Према критеријумима Светске банке земља је високо задужена ако спољни дуг надмашује 80% БДП-а. Поменути индикатор се драстично погоршава и указује да Србија слаби своју позицију током последњих година.

Графикон б: Однос спољног дуга и БДП-а



Извор: Подаци за обрачун преузети са сајта Народне банке Србије, за 2010. процена ММФ-а.

Користећи поменути показатељ, Србија не спада у високо задужене земље, налази се скоро на граници између умерено и високо задужених земаља, али још увек на прилично „сигурном“ нивоу. Процена ММФ-а<sup>14</sup> је да ће ниво спољног задужења Србије према БДП у 2010. години достићи максимум и да ће износити 77,5 % БДП-а. У извештају се наводи да ће ниво спољног задужења Србије према БДП-у почети да се смањује од 2011. године под претпоставком да се стабилизује дефицит текућег плаћања и настави постепени привредни раст. Штавише, предвиђа се смањење спољног дуга у 2015. години на 66,3 % ВДП-а, што је само маргинално изнад преткризног нивоа задужења Србије у 2008. години.<sup>15</sup>

### 5.2. Однос спољног дуга и извоза робе и услуга

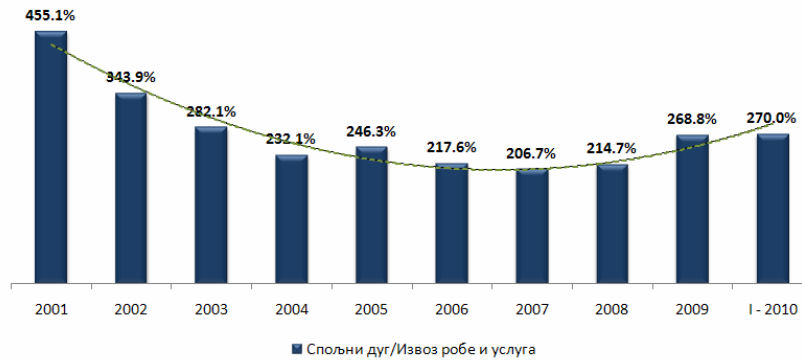
Други показатељ је однос спољног дуга и извоза робе и услуге. Овај критеријум се користи као параметар задужености јер је извоз једини извор девиза којим се могу отплатити кредити.<sup>16</sup>

<sup>14</sup> Извештај је објављен на сајту [www.imf.org](http://www.imf.org)

<sup>15</sup> <http://www.dw-world.de/dw/article/0,,5791905,00.html>

<sup>16</sup> Осим извоза, извор девиза су и дознаке из иностранства, али њихов прилив нема директне везе са снагом привреде.

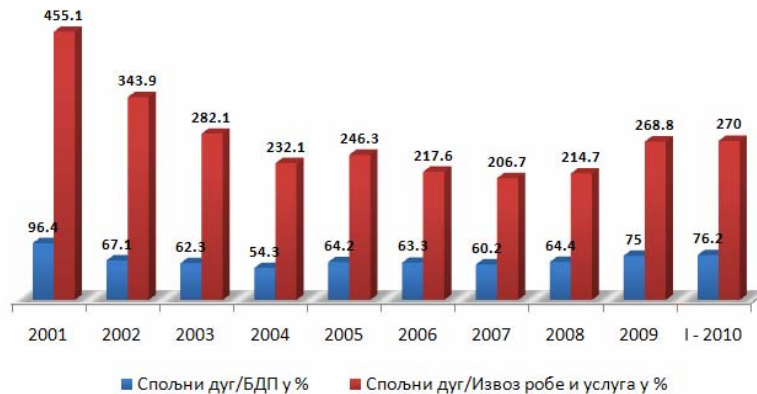
Графикон 7: Однос спољног дуга и извоза робе и услуга



Извор: Подаци преузети са сајта Народне банке Србије

Однос спољног дуга и извоза је 2008-е године, био близу критичне тачке задужености. На слици се уочава да је 2009 тај однос знатно преко 220% што Србију сврстава у ред *високо задужених земаља*. Даље погоршање индикатора  $Y$  значи и погоршање одрживости дуга, а у том случају спољни дуг постаје ограничавајући фактор привредног раста и развоја.

Графикон 8: Задуженост Србије према критеријумима Светске банке (од 2001.-2010.)



Извор: Према подацима из Меморандума за 2009.

Применом критеријума Светске банке, Србија спада у високо задужене земље. Укупна спољна задуженост Србије не прелази критичну границу од 80% БДП, али је мали капацитет враћања дуга из текућег девизног прилива. Дуг је преко два и по пута већи од годишњег извоза (270%), док у мање задуженим земљама дуг се у основи може отплатити једногодишњим извозним приходима. У том смислу, да би се у Србији задовољио други критеријум за умерено задужене земље, треба да се повећа капацитет

враћања дуга из текућег девизног прилива а то значи убрзани раст извоза (25-30% годишње). Тиме би се стекао бољи кредитни рејтинг на међународном финансијском тржишту.

### 5.3. Рата дуга и извоз роба и услуга

Трећи критеријум који се узима у обзир приликом оцене да ли нека земља има статус високо задужене земље је *удео рате сервисирања дуга у годишњем извозу*. Према критеријумима Светске банке критична тачка иза које се налази висока задуженост је однос између рате и укупног извоза на граници од 25%. У Србији је тај однос током 2007. године достигао ниво од 33,4%, а 2008. од 34,5%. Треба скренути пажњу и на то да се због наглог раста спољног дуга, овај релативни однос погоршава и процене су да ће у 2010. години бити 40%.<sup>17</sup> Уколико се тенденција погоршања овог показатеља настави, намеће се сам по себи *алармни сигнал* проблема екстерне ликвидности.

#### Уместо закључка

Сумирајући овај кратак преглед трендова најважнијих показатеља, не може се избећи утиску да је кретање спољне задужености у Србији *неодрживо*. Такво веровање потврђују и друге чињенице: инфлација на високом нивоу, пораст фискалног дефицита посебно у области текућих расхода (*услед раста плата изнад раста продуктивности*), константан дефицит на текућем рачуну и то у дужем временском периоду, смањење могућности за ново задуживање државе у условима глобалне финансијске и привредне кризе. Штавише, *за процену одрживости неког дуга, на и спољног, много је важније да ли константно расте, а у Србији је управо то случај*.<sup>18</sup>

Разумљиво, тешкоће треба савладати и излаз из ове, прилично незавидне ситуације пронаћи. *Основно питање које овде треба поставити је* колико прилив иностраног капитала помаже привредном развоју и колико су средства економски ефикасно употребљена. Њима, заправо, треба: а) *убрзати привредни раст* и б) *подстаћи структурне трансформације у привреди*.

*Први моменат*<sup>19</sup> практично значи такво активирање српске привреде и убрзање стопе привредног раста, да се на тај начин доприноси ослобађању земље од даљег спољног задуживања, односно, да се на тај начин домаћа акумулација учини једним довољним ослоном развоја. И не само то. Убрзавање привредног раста мора бити таквих размера да омогући и безболно враћање иностраних средстава.

Други моменат значи настојање националне економије да се на економски виталан начин интегрише у светску привреду. На дужи рок посматрано, требало би радити на промени структуре производње, с акцентом на индустријски сектор и извоз. Од непроцењиве важности је јачати извозни сектор, јер само тако могу да се обезбедите средства за враћање дугова и камате.

<sup>17</sup> У 2010. годину Србија је ушла са доспелим а неизмиреним обавезама сервисирања спољног дуга од око 2,3 милијарди евра, што значи да се дуг увећава а самим тим и сума анuitета коју би требало обезбедити за сервисирање обавеза

<sup>18</sup> Према мишљењу Владимира Глигорова, аналитичара Бечког института за међународна економска истраживања. Видети: [http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2010&mm=04&dd=19&nav\\_id=425338](http://www.b92.net/biz/vesti/srbija.php?yyyy=2010&mm=04&dd=19&nav_id=425338)

<sup>19</sup> Марсенић В. Д, Економика Југославије, Београд, 1999, стр. 113.

Надаље, препознаје се потреба усмерења комплетне економске политике, дакле не само политике курса већ и фискалне политике, ка том циљу. То, такође, значи да би у дужем временском периоду требало бележити слаб раст потрошње. Дакле, с једне стране је курс који подржава конкурентност привреде, а с друге контролисани раст потрошње праћен повећањем извоза.

Коначно, многе неизвесности вребају и даље и упутно је што свеобухватније проценити ризике везане за одрживост дуга, укључујући различите сценарије који проишле из неповољних околности. Управо због тога је *опрезност* разумна стратегија. Уколико се покаже потреба за спољним задуживањем, носиоци економске политике треба да просуде може ли привреда у дугом року да поднесе терет отплате дуга.

### Литература

1. Carmen M. Reinhart, Kenneth S. Rogoff, *Growth in a time of debt*, National Bureau Of Economic Research, Cambridge, January 2010.
2. Краау А, Nehru V., *When Is External Debt Sustainable?*, The World Bank October 2003.
3. Soludo, C. C., *Debt, Poverty and Inequality*, Africa World Press NJ, 2003.
4. [www.imf.org](http://www.imf.org)
5. [www.nbs.rs](http://www.nbs.rs)
6. Марсенић В. Драгутин, *Економика Југославије*, Београд, 1999.
7. Народна банка Србије, *Анализа дуга Републике Србије*, Београд, мај 2010.
8. Ристић Ж, Комазец С., *Дефицитарно финансирање*, АБЦ ГЛАС, Београд, 1993.
9. Цветановић, С. *Теорија привредног развоја*, Економски факултет, Ниш, 2002.

Др Игор Младеновић  
Економски факултет, Ниш

Мр Дејан Атанасковић

## НЕКИ АСПЕКТИ УТИЦАЈА ИНСТИТУЦИОНАЛНИХ ИНВЕСТИТОРА НА ФИНАНСИЈСКИ СЕКТОР

### Апстракт

*Актуелна светска финансијска криза показала је бројне слабости у функционисању финансијских тржишта и финансијских институција у савременим тржишним привредама. Ове слабости су искоришћене као аргументи онима који желе да покажу да финансије нису узрок већ последица нивоа привредне развијености, па самим тим и да нису детерминанта привредног развоја. Како се ми не слажемо са овим приступом у овом раду ћемо се фокусирати на позитивне ефекте развоја институционалних инвеститора на финансијски сектор у годинама пре финансијске кризе у развијеним тржишним привредама. Под тим подразумевамо утицај институционалних инвеститора на тржиште капитала и банкарском тржишту.*

**Кључне речи:** институционални инвеститори, банкарски сектор, тржиште капитала.

## SOME ASPECTS OF INSTITUTIONAL INVESTORS INFLUENCE ON FINANCIAL SECTOR

### Abstract

*Actual world economic crisis shows number of weaknesses in financial markets and institution functioning in contemporary market economies. These weaknesses are used as arguments for attitude that finances are not cause of economic development, as well as determinant of economic development. As we are not agreed with such statement in this paper we will focusing on positive effects of development of institutional investors on financial industry in years before financial crisis. That is influence of institutional investors on capital markets and banking.*

**Key words:** institutional investors, banking sector, capital markets.



## 1. Утицај институционалних инвеститора на тржиште капитала

Током протекле три деценије дошло је до значајног финансијског развоја у савременим тржишним привредама, које уједно представљају и најразвијеније земље света. У овим земљама, тржишта хартија од вредности значајно су увећала износ тржишне капитализације, уз истовремено растуће учешће хартија од вредности (акција и обвезница), ко облика финансијских инструмената, у односу на депозите и кредите код банкарских финансијских институција. О овоме сведоче подаци из табеле бр. 1.

Табела 1. Износ значајнијих врста финансијских инструмената као проценат ГДП-а у земљама чланицама Г-7.

Облици финансијске активе	1970	1980	1990	1995	1997	2005	Промена 1970-2005
Депозити	0,78	1,09	1,32	1,32	1,38	1,40	0,52
Акције	0,64	0,54	0,95	1,16	1,46	1,68	1,04
Обвезнице	0,41	0,47	0,70	1,01	1,09	1,16	0,74
Кредити	1,09	1,20	1,45	1,54	1,57	1,57	0,48

Извор: сопствени прорачуни на бази годишњих извештаја ММФ-а.

Из приложене табеле јасно се види да се износ депозита и кредита, као облика финансијске активе за 35 година увећао за око 0,5 % БДП-а у земљама Г-7. У том истом периоду износ акција и обвезница увећао се за скоро 1% БДП-а у тој групи земаља. Свакако да узроке оваквих показатеља треба тражити у финансијским иновацијама на берзама и имплементацији технолошких иновација у начину трговине на њима. Међутим, морамо се запитати каква је улога институционалних инвеститора у овоме процесу, односно, како се уочене тенденције у финансијском сектору рефлектују на величину и активност институционалних инвеститора.

Уважавајући функције које обавља финансијски систем, знамо да тржишта хартија од вредности представљају средство помоћу кога финансијска потраживања, садржана у емитованим вредносним папирима, могу бити даље подељена чиме олакшавају диверзификацију ризика и трансфер власништва међу повериоцима. Разлике међу земљама у величини (финансијској снази) институционалних инвеститора и тржишта хартија од вредности отварају питање да ли су тржишта хартија од вредности предуслов за развој институционалних инвеститора или се, пак, прво појављују институционални инвеститори, па се затим стимулише развој тржишта капитала и хартија од вредности уопште.

Мишљења смо да је овде реч о тзв. двосмерној условљености. Мада се институционални инвеститори могу појавити као последица давања позајмица, или пак инвестирања у конкретне облике имовине, они своју конкурентску предност реализују на тржишту капитала. Позајмице захтевају интензивни мони-

торинг над дужником, тако да је у том случају однос са клијентом нешто што банкама даје конкурентску предност у односу на институционалне инвеститоре. Знамо да је трговина финансијским инструментима и обједињавање ризика ефикасније уколико је реализовано на тржишту капитала, на коме су и трансакциони трошкови нижи. Према томе, тржиште капитала омогућава раст институционалних инвеститора, посебно инвестиционих и пензионих фондова.

Раст институционалних инвеститора може такође подстакнути раст тржишта капитала и хартија од вредности уопште. Постоје емпиријски подаци да у земљама чланицама групе Г-7 корелациони коефицијент активне институционалних инвеститора и тржишне капитализације тржишта акција у свакој од земља чланица није испод 0,97.<sup>1</sup> Бољи пример за потврду тезе о утицају раста институционалних инвеститора, посебно пензионих фондова на тржиште хартија од вредности јесте чилеанско искуство у реформи пензијског система.

Реформа пензијског система у Чилеу, део је свеукупне реформе социјалног осигурања, која је започела 1981. године. По много чему ова реформа је представљала пример и узор великом таласу реформи пензионих програма у целом свету, а нарочито земљама у транзицији. Да је чилеанско искуство значајно говори нам и чињеница да је пре реформе, државни сектор учествовао са 63% у БНП-у, међународна размена била на ниском нивоу, највећи број фиксних цена (око 3000) је одређивала држава и законска регулатива није била наклоњена ефикасној алокацији ресурса.<sup>2</sup> Генерално посматрано, реформа пензијског система је подразумевала укидање јавног и увођење приватног пензијског осигурања. Прецизније, нови систем је имао редефинисан подсистем јавног пензијског осигурања и подсистем приватног пензијског осигурања.

Подсистем приватног пензијског осигурања био је постављен тако да су новозапослени морали бити његови чланови и били су искључени из система јавног пензијског осигурања. Лица која су у време почетка реформе имала статус запослених, могла су да бирају између приватног и подсистема јавног пензијског осигурања. Сва лица која су представљала учеснике подсистема приватног пензијског осигурања поседовала су личне штедне рачуне на које су уплаћивали обавезне месечне доприносе у износу од 10% од зараде. Било је дозвољено да запослени уплаћују највише још 10% од своје зараде и да тај износ такође буде ослобођен од пореза. Средства доприноса уплаћена на појединачне штедне рачуне била су инвестирана, а приходи од инвестиција били су изузети од плаћања пореза.

Пензијска надокнада коју је појединац имао право да прима по одласку у пензију састојала се од два дела. Први, по основу вредности обвезница којима се преносе права из јавног пензијског осигурања које су се индексирале за стопу инфлације и доносиле камату до тренутка исплате пензијске надокнаде. Други, који је резултат акумулираних доприноса у приватном пензијском осигурању и приноса оствареног на инвестирање акумулираних средстава доприноса.

Централно место у креирању пензионих надокнада припало је приватним инвестиционим компанијама познатим под називом АФП.<sup>3</sup> Резултати овако

<sup>1</sup> Davis, P., i Steil, B., 2001. *Institutional Investors* The MIT Press, London. str.229.

<sup>2</sup> Larroulet, C., 2000. *Čileansko iskustvo-privatna rešenja javnih problema* (prevod) MATE, Zagreb. str.1

<sup>3</sup> Administradoras de Fondas de Pensiones.

конципиране реформе огледали су се у томе да су пензиони фондови почетком осамдесетих имали 0% БДП-а, док су 1995. имали 39% , а 1998. 42% БДП-а.<sup>4</sup> У овом периоду пензиони фондови су имали главну улогу у стимулисању приватне штедње. Из истих извор сазнајемо да је развој пензионих и инвестиционих фондова утицао на раст укупне финансијске активе у Чилеу са 28% ГДП-а на 68% ГДП-а у 1997. години. Од ових процената једна трећина је припадала пензионим фондовима.<sup>5</sup> У почетку, мобилисана штедња углавном је инвестирана у дуговне финансијске инструменте, из разлога што је постојала забрана инвестирања у акције. Ово није значило да су средства пензионих фондова улагана само у државне хартије од вредности, напротив инвестирало се и у депозитне сертификате (благајничке записе) комерцијалних банака и хипотекарне обвезнице. Као последица развоја пензионих фондова у Чилеу, период доспећа емитованих дугова био је неуобичајено дуг, од 12 до 20 година. Овај просек је важио за читаву последњу деценију двадесетог века. Инвестиције у акције биле су одобрене 1985. године, што је имало за последицу да је тржишна капитализација тржишта акција са 32% БДП-а у 1988. години, достигла износ од 90% БДП-а у 1993. години.<sup>6</sup> Приватне компаније стимулисане релативно јефтним извором финансирања, средствима пензионих фондова, прихватиле су рачуноводствене стандарде и ревизијску праксу и приступили емисији својих акција и обвезница. Резултат тога био је да су у последњој деценији прошлог века у Чилеу пензиони фондови поседовали једну трећину свих државних обвезница, две трећине свих приватних обвезница и 10% свих емитованих акција. Овакво чињенично стање искоришћено је за економетријска истраживања у којима је доказано да је развој финансијских тржишта у Чилеу у корелацији са привредним развојем, захваљујући расту продуктивности свих фактора производње и растућој акумулационој способности привреде. Такође, постоји оцена да је стопа раста чилеанске привреде већа од 1 до 3%, искључиво захваљујући томе што је реформа пензијског система извршена преко финансијских тржишта.<sup>7</sup>

У табели број 2. јасно се могу уочити резултати реформе пензијског система осигурања на развој финансијског сектора. Наиме, раст пензионих фондова био је удружен са растућим стоком обвезница приватног сектора, често емитованих од стране великих компанија и директно пласираних пензионим фондовима, а док је само тржиште обвезница побољшано новијом класификацијом ризика и рангирања кредита по ризичности. Растућа диверзификација тржишних учесника омогућена је постојањем инвестиционих компанија и страних инвестиционих фондова.

---

<sup>4</sup> Holzmann, R., 1997. *Pension reform, financial market development and economic growth, preliminary evidence from Chil.* IMF Staff Papers 44/2. str. 13.

<sup>5</sup> Исто, стр. 20.

<sup>6</sup> Исто, стр. 25.

<sup>7</sup> Исто, стр. 29.

Табела број 2. Развој финансијског сектора у Чилеу од 1980. до 1999. године

Процент БДП-а	1980.	1986.	1999.
Финансијски инструменти са фиксним приходом	0,2	26	60
Тржишна капитализација тржишта акција	30	24	88
Корпоративне обвезнице	0,2	0,4	5
Инвестициони фондови	3	1	2
Иностранни фондови	0	0	3
Резерве осигуравајућих компанија		3	7
Пензиони фондови	0	13	32

Извор: EBRD. 1999. *Transition report*.

Поменимо и то да је развој пензионих фондова у Чилеу олакшао интерни трансфер ресурса. То је омогућило чилеанској влади да сервисира свој међународни дуг без екстремних фискалних подухвата, који би угрожавали реални сектор привреде. То значи да је држава позајмила домаћа средства на финансијским тржиштима. Као последица тога дуг јавог сектора од 5% ГДП-а у 1980, повећао се на 28% БДП-а у 1990. години. Пензиони фондови су били ти који су извршили конверзију дуга између домаћих државних и приватних институција. Ово је било могуће из разлога што је до 1989. године постојала забрана инвеститрања у иностранство од стране пензионих фондова, а касније је такав вид инвестиција био могућ, али условљен строгим захтевима.<sup>8</sup>

Један други приступ у истраживању утицаја раста институционалних инвеститора на тржиште капитала у земљама чланицама групе Г-7 дали су Давис и Стеил.<sup>9</sup> Период опсервације у њиховом раду био је од 1970. до 1995. године. Као зависне варијабле које су посматрали биле су учешће акција у укупној финансијској активи, структура-компоненте у финансијској активи домаћинства, као институционалног сектора привреде и структура финансијских обавеза корпоративног сектора. Као независне варијабле коришћена су два показатеља. Први, удео финансијских инструмената институционалних инвеститора у поседу домаћинства у укупној финансијској активи сектора домаћинства; други, актива институционалних инвеститора као проценат учешћа у укупној финансијској активи. Целокупни узорак, земље чланице групе Г-7, подељен је у две категорије. Прву, земље са тржишно оријентисаним финансијским системом где спадају Велика Британија, САД и Канада. Другу, коју чине земље са банкарски доминантним финансијским системом, где спадају Немачка, Француска, Италија и Јапан. Резултати истраживања показали су да, иако је за прву групу земаља карактеристично да имају развијеније институционалне инвеститоре, закључци до којих се дошло конзистентни су за обе групе земаља. Тако виши ниво учешћа финансијске активе институционалних инвеститора одговара вишем нивоу финансијског развоја, мереног уделом укупне финансијске активе у БДП-у. Повећано учешће финансијских инструмената институционалних инвеститора у

<sup>8</sup> Fontaine, J., 1997. *The Economics of Pension-Are there good macroeconomic reasons for limiting external investments by pension funds*. Cambridge University Press. str. 121.

<sup>9</sup> Davis, P., i Steil, B., 2001. op. cit. str. 232-236.

портфолиу сектора домаћинства условљава пад укупних депозита у банкарском сектору. Такође, виши ниво учешћа активе институционалних инвеститора у укупној финансијској активи одговара већем обиму корпоративних акција и мањем обиму корпоративних зајмова.<sup>10</sup>

Међутим, поред ових универзалних закључака за сваку земљу понаособ, постоје и извесне разлике, са становишта типа финансијског система. Поменути аутори су тако доказали да у Англо-Саксонским земљама (САД, Велика Британија, Канада), али не и у Европи (Немачка, Француска, Италија) и Јапану, раст институционалних инвеститора не доприноси нижем просечном нивоу волатилности тржишта капитала. Такође, истраживање је показало да у Англо-Саксонским земљама козистентно постоји супституција корпоративних обвезница и акција за финансијске инструменте институционалних инвеститора у оквиру портфолиа сектора домаћинства, док у Европи и Јапану ова појава није потврђена. Осим тога, за земље Европе и Јапана потврђено је да са растом институционалних инвеститора расте и учешће обвезница у структури пасиве компаније, док у Англо-Саксонским земљама оваква појава није забележена.<sup>11</sup>

Развој институционалних инвеститора прожима и микроструктуру тржишта капитала, тј. његове интегралне делове. Активности институционалних инвеститора на тржиштима капитала повећавају ефикасност ових тржишта чиме олакшавају функцију клиринга и обрачуна плаћања, али и помажу прецизнијем утврђивању цена финансијске активе. Поред поменутих функција, једна од функција тржишта капитала јесте и очување ликвидности. Ликвидност на тржиштима капитала детреминишу четири димензије:

ширина, под којом се подразумева опсег између куповних и продајних цена за трансакције са хартијама од вредности;

дубина, количина хартија од вредности којима се може трговати за дате понуде продајних и куповних цена хартија од вредности;

непосредност, време неопходно за обављање једне трансакције;

еластичност, време које је неопходно тржишту да стабилизује цене појединих хартија од вредности након великих трансакција истим.<sup>12</sup>

Активностима институционалних инвеститора на тржиштима капитала, трговином и диверсификацијом њихових портфеља, поспешује се ниво ликвидности тржишта капитала. Постоје и мишљења да је активност институционалних инвеститора за тржишта капитала нека врста позитивних екстерналија, јер они генеришу већи обим трговине па таква тржишта имају компаративну предност у односу на она мања која послују и са савременијим технолошким достигнућима.<sup>13</sup>

Пажљивом обсервацијом свих наведених чињеница, уз уважавање свих закључака до којих смо дошли у претходним деловима рада на релацији финансијски и привредни развој, није тешко закључити да обим активности институционалних инвеститора на тржиштима капитала има посредан позитиван утицај на ефикасну мобилизацију и алокацију капитала, а самим тим и на финансирање привредног развоја.

---

<sup>10</sup> Исто, стр. 235.

<sup>11</sup> Исто, стр. 236.

<sup>12</sup> Kyle, A. S., 1985. *Continuous auctions and insider trading* Econometrica, 53 (4), str. 1318

<sup>13</sup> Davis, P., i Steil, B., 2001. op. cit. str.237.

## 2. Утицај на банкарски сектор

Раст институционалних инвеститора водио је ка растућој конкуренцији за штедњом становништва, али и утицао на профитабилност традиционалних финансијских инструмената. Овакви трендови имали су ефекат на банкарски сектор, тако што су приморали банке да се са традиционалних кредитних активности фокусирају на инвестиционо банкарство и активности које генеришу некаматне приходе. У неким случајевима, посебно где је регулациони оквир забрањивао банкама да приступе оваквом прилагођавању, као у САД-у на пример, институционални инвеститори су утицали да банке преузимају на себе већи кредитни ризик, како би задржале профитабилност од традиционалних кредитних активности.

Наиме, пре појаве и развоја институционалних инвеститора, институционални сектори привреде и домаћинства имали су релативно ограничен избор могућности за прибављање финансијских средстава. Као најзначајнији краткорочни извор финансирања привреде доминирали су кредити комерцијалних банака, док је сектор становништва инсуфицијенцију финансијских средстава, на кратак рок, задовољавао банкарским кредитима, а на дуги доминирала су штедно-кредитна удружења, а ређе комерцијалне банке. Са развојем институционалних инвеститора, нарочито инвестиционих фондова, пред привредом и становништвом увећале су се алтернативе не само за мобилизацију, већ и за алокацију финансијских средстава. Појавом инвестиционих фондова на тржишту новца (монеу маркет мутуал фонд) предузећима је омогућено финансирање на кратак рок емисијом сопствених комерцијалних записа. Ово из разлога што су доминантни купци ове врсте финансијских инструмената били инвестициони фондови са тржишта новца, који су између осталог утицали на експанзију тржишта комерцијалним папирима и осталих типова краткорочних хартија од вредности. Ова појава је нарочито била изражена у САД-у 80-их година прошлог века када су предузећа супституисала традиционалне изворе финансирања (банкарске кредите) финансирањем посредством финансијских тржишта.

У САД-у, Великој Британији и појединим западноевропским земљама, почетком осамдесетих учињен је покушај побољшавања животног стандарда становништва. Као једна од активности влада поменутих земаља била је спонзорисање формирања тржишта за хартије од вредности које су покривене хипотеком над некретнинама у власништву становништва. Циљ секјуритизације хипотекарних кредита био је да се појединачни, неликвидни стамбени кредити, а касније и за изградњу пословних објекта, куповину опреме итд., упакују у утрживе хартије од вредности које би касније куповали велики инвеститори, попут инвестиционих и пензионих фондова. Речју, чињен је покушај да се повећани прилив капитала на рачунима институционалних инвеститора једним делом усмери у финансирање животног стандарда становништва (стамбена изградња), односно да се грађанима олакшају могућности за финансирање изградње или куповине кућа и станова. На овај начин још један сегмент банкарских активности добио је оштру конкуренцију у институционалним инвеститорима.

Табела 3. одсликава трендове у банкарским активностима у периоду интензивног раста институционалних инвеститора од 1980. до почетка 2005. године у развијеним тржишним привредама чланицама организације за економску сарадњу и развој тј. ОЕЦД земљама. Биланси стања у банкама показивали су

тенденцију раста имовине банака током осамдесетих, док су деведесете биле године у којима је дошло до смањења имовине приказане у овом основном рачуноводственом извештају. Разлика између активне и пасивне каматне стопе је знатно сужена, те је сасвим логично што у структури прихода у банкама ових привреда растуће ућешће имају посредничке провизије, а присутно је и растуће учешће ризичнијих кредитних пласмана.

Табела 3. Развој банкарског сектора у ОЕЦД земљама чланицама Г-7.

<b>а) Некаматни приходи као проценат укупних прихода</b>	<b>1979-1984</b>	<b>1985-1989</b>	<b>1990-1992</b>	<b>1993-2005</b>
Велика Британија	31	37	41	42
САД	24	30	34	36
Немачка	19	21	25	21
Јапан	18	32	20	1
Канада	22	27	31	35
Француска	15	16	26	43
Италија	27	29	24	24
<b>б) Каматна маржа као проценат укупне имовине</b>	<b>1979-1984</b>	<b>1985-1989</b>	<b>1990-1992</b>	<b>1993-2005</b>
Велика Британија	3,2	3,0	2,8	2,3
САД	3,0	3,3	3,6	3,8
Немачка	2,2	2,1	1,9	2,1
Јапан	1,1	0,9	0,8	1,4
Канада	2,5	2,9	3,0	2,5
Француска	2,5	2,3	1,7	1,2
Италија	2,7	2,9	3,2	2,8
<b>ц) Кредитирање капитаних улагања као проценат укупне имовине</b>	<b>1979-1984</b>	<b>1985-1989</b>	<b>1990-1992</b>	<b>1993-2005</b>
Велика Британија	0,41	0,86	1,2	0,43
САД	0,35	0,83	0,89	0,36
Немачка	0,41	0,37	0,38	0,43
Јапан	0,02	0,04	0,08	0,33
Канада	0,49	0,74	0,64	0,45
Француска	0,55	0,53	0,54	0,56
Италија	0,66	0,48	0,52	0,76

Извор: 2006 Bank Profitability, Financial statements of banks 2006. OECD Paris.

Овако приказани подаци у стручним круговима били су оцењивани као индикативни за пад улоге и значаја банкарског сектора у привредама ОЕЦД-а услед конкуренције од стране небанкарских финансијских институција, посебно

институционалних инвеститора. Међутим, на другој страни постоје и приговори на овакво гледиште из разлога што показатељи биланса стања банака нису адекватно мерило активности банкарског сектора, јер у њима нису садржани подаци о приходима од брокераже, надокнаде за управљање и осталих услуга које банке обављају. Тако на пример, аутори Кауфман и Моте показали су да се једноставним додавањем повереничких банкарских услуга (труст сервисес) и услуга вођења инвестиционих фондова од стране банака у поменуте рачуноводствене извештаје, елиминише слика о опадајућем учешћу банкарских финансијских услуга у САД-у.<sup>14</sup> Аутори даље наводе да осим поменутих постоје и извори банкарских прихода који нису повезани са поседовањем или управљањем имовином, али су упркос томе финансирани на основу банкарских традиционалних предности у кредитној евалуацији. Ту убрајају зајмовне линије, писма о кредиту, фјучерсе, опције, свопове, као и изворе зајмова који су касније секјуритизовани.<sup>15</sup>

До сличних закључака долазимо уколико анализирамо ситуацију у банкарском сектору привреда Европске уније. Међу бројним структуралним променама које су присутне у банкарском сектору поменутих земља, дисинтермедијација заузима посебно место. Дисинтермедијација је омогућена увођењем нових технолошких достигнућа, финансијском либерализацијом и европским интеграционим процесима, који су сви заједно омогућили „новим“ тржишним учесницима да обављају активности које су биле резервисане за банкарски сектор. Дисинтермедијација банкарског сектора, тј. опадајући значај банака у процесу финансијског посредовања, израженија је ако се посматра ниво диверсификације штедње становништва и релативни значај институционалних инвеститора у финансијском сектору. Као и у случају САД-а, институционални инвеститори имају растућу улогу у финансијском посредовању и виђени су као опозит банкама у финансијском сектору. О томе нам говоре подаци из табеле 4.

Табела 4. Релативни значај финансијских посредника у ЕУ-15

Земља	Имовина као %ГДП-а у 1997.		
	Инвестициони фондови	Осигуравајуће компаније и пенз. фондови	Кредитне институције
В. Брит.			328
Ирска	70		299
Белгија	32	31	294
Немач.	25	37	256
Франц.		45	245
Аустрија	23	26	238
Холан.	19	146	227
Данска	8	69	220
Португ.	26	31	220
Шведска	21	104	213
Шпанија	35	22	183

<sup>14</sup> Kaufman, G., i Mote, L., 1994. *Is banking a declining industry: A historical perspective.* Economic Perspectives, Federal Reserve Bank of Chicago, May/June, str. 4-21.

<sup>15</sup> Исто, стр. 18.



Италија	19	19	155
Финска	3	42	113
Грчка	23		102
Лукс.	2771		3696

Земља	Имовина као % БДП-а у 1995.		
	Инвестициони фондови	Осигуравајуће компаније и пенз. фондови	Кредитне институције
В.Брит.	16		296
Ирска	37	26	195
Белгија	24	26	279
Немач.	16	32	223
Франц.	33	40	224
Аустрија	14	23	231
Холан.	16	124	194
Данска	5	66	203
Португ.	17	23	184
Шведска	11	86	179
Шпанија	18	18	183
Италија	7	17	150
Финска	1	38	122
Грчка	10	12	96
Лукс.	2072	45	3604

Земља	% промене у релативног значаја од 1995. до 1997.		
	Инвестициони фондови	Осигуравајуће компаније и пенз. фондови	Кредитне институције
В.Брит.			
Ирска			
Белгија			
Немач.	30	-2	-2
Франц.			
Аустрија	47	6	-4
Холан.	1	0	0
Данска	48	-4	0
Португ.	24	9	-3
Шведска	54	-1	-3
Шпанија	77	11	-9
Италија	137	1	-7
Финска	225	12	-6
Грчка			
Лукс.			

*Извор: European Central Bank, 1999. "Possible effects of EMU on the EU banking system in the medium to long term" сmp. 30.*

Кључни аспект растуће улоге осталих финансијских посредника повезан је са растућом експанзијом финансијских тржишта. Наиме, тржишта новца и капитала у земљама ЕУ постала су дубља и ликвиднија увођењем евра. Ова околност је креирала многе могућности за емитенте и инвеститоре на еуро тржишту новца и капитала. Све ово је имало за последицу да се увећа релативни значај финансирања преко тржишта наспрам финансирања посредством банака. Речју, процес који се одвија у финансијском систему Европске уније, са почетком овог века, у економској литератури познат је као прелаз са банкарско оријентисаног-*bank based*, на тржишно оријентисани (тј. у којима доминирају финансијска тржишта) - *market based*, финансијски систем. У том процесу банке се сусрећу са оштром конкуренцијом од стране институционалних инвеститора и у таквим окружењу финансирање преко финансијских тржишта је установљено као доминантан модел финансирања нефинансијских привредних субјеката.

Суочена са оваквом ситуацијом, Европска централна банка истраживала је утицај актуелних трендова на пословање банкарског сектора и структуру прихода у банкама у Европској унији. Резултати поменутог истраживања из 2000. године огледају се у следећем: Прво, структура некаматног прихода у банкама земљама чланицама Европске уније (ЕУ-15) јесте хетерогена категорија. Посредничке и комисионе провизије јесу главна компонента некаматних прихода у 1998. години са учешћем од 54% у просеку у банкама Европске уније. За поједине националне економије унутар Уније овај проценат се кретао од 35% до 72%;<sup>16</sup> Друго, некаматоносни приходи јесу најдинамичнија компонента у структури прихода банкарског сектора у ЕУ;<sup>17</sup> Треће, раст некаматних прихода имао је позитиван утицај на профитабилност банака у ЕУ. Међутим, морамо напоменути да у самом извештају стоји да се очекује да овај позитиван утицај на профитабилност буде лимитиран растућим трошковима насталим због унапређења активности које генеришу некаматне приходе банака.<sup>18</sup> Ово значи да је раст профитабилности банкарског сектора резултат боље контроле трошкова пословања и ефикаснијег коришћења капитала банака.

Иако је тренд ка дисинтермедијацији у финансијским системима привреда Европске уније потврђен, улога банака у финансијским системима није запостављена. Ово из разлога што су банке реаговале на новонасталу ситуацију у окружењу и усвојиле проактивну стратегију. У већини земаља Европске уније институционални инвеститори су укључени унутар тзв. банкарских конзорцијума и имају заједничке стратешке циљеве. Банкарски конзорцијуми представљају заједницу више банака с великим ангажовањем капитала ради реализације појединачних или редовних послова<sup>19</sup>. У овом контексту, банкарски конзорцијуми својим клијентима нуде могућност улагања у традиционалне депозите, инвестиционе и пензионе фондова као алтернативу за инвестирање у зависности од специфичних тржишних, законских и фискалних околности. Према томе, структура прихода унутар банкарског конзорцијума може бити промењена без икаквих промена његове свеукупне тржишне позиције.

<sup>16</sup> European Central Bank 2000. *Banks Income Structure*, Banking Supervision Committee Report. str. 4.

<sup>17</sup> Исто, стр. 5.

<sup>18</sup> Исто, стр.6.

<sup>19</sup> Постоје банкарски конзорцијуми за преузимање и пласман хертија од вредности, за доделу кредита, за давање гаранција, конзорцијуми за оснивање или санирање неког предузећа и сл.

На страни пласирања финансијских средстава банке употпуњују своје традиционалне предности у финансирању становништва и малих и средњих предузећа, нудећи услуге попут кредитних линија подршке са или без преузимања ризика. Наиме, између банака и корпорација које емитују вредносне папире склапа се аранжман о подржавању емисије вредносних папира на финансијском тржишту. На основу оваквог аранжмана, корпорација, као дужник који емитује хартије од вредности добија од банке или банкарског конзорцијума гаранцију да ће откупити пуни износ непродатих папира или уместо тога дати кредит подршке (стендбај кредит). Банке такође приликом склапања оваквог аранжмана, своју конкурентност граде давањем олакшица које омогућавају дужнику да револвира дуговне инструменте (обвезнице или депозитне сертификате) ради прибављања ликвидности. Овде, у ствари, у оквиру краткорочне или дугорочне олакшице, корисник банкарских средстава емитује на револвинг основи обвезнице са роком доспећа од 1 до 12 месеци. Речју, банке у ЕУ су дале снажан одговор у процесу дисинтермедијације на тај начин што су и саме узеле активно учешће у овом просецу.

Поменути трендови у банкарском сектору, условљени растом институционалних инвеститора, поделили су ставове финансијских аналитичара о улози банкарског сектора у будућности. Тако на пример, постоји мишљење да ће упркос постојању вишка капацитета у банкама, улога банака као депозитних институција, које пружају неутрживе зајмове на финансијском тржишту по фиксним условима, остати доминантна. Неки пак економисти сматрају супротно. Све активности банака у оквиру финансијског система могу бити преузете од стране институционалних инвеститора. Аргументе за овакву тврдњу налазимо у успешним секјуритизацијама појединачних зајмова, односно могућношћу тржишта обвезница и комерцијалних записа да опслужују растуће финансијске потребе компанија. Такође и у ефикасности инвестиционих фондова на новчаним тржиштима у земљама попут САД-а.

Један контра аргумент за горе поменуте ставове огледао би се у већ поменутој проактивној стратегији банака. Овоме можемо додати и предности банкарског сектора у превазилажењу проблема асиметричних информација. Речју, постоје и јаки аргументи који потврђују будућу улогу банака у финансијским системима у којима све већу доминацију имају институционални инвеститори. Како смо ми присталице једног оваквог приступа, у коме банке и институционалне инвеститоре треба посматрати као комплементарне институције, наводимо радове оних који су пружили директне доказе о компаративној предности финансирања путем банкарских кредита у односу на остале облике финансирања. Те предности се састоје у следећем:

Везе са банкама, као резултат коришћења банкарских кредита врло су важне за мала предузећа и таква предузећа се ослањају на банке због њихове географске близине.<sup>20</sup>

Постоје докази о условљености тржишне вредности корисника кредита и њиховог односа са банкарским сектором. Наиме, корисници банкарских кредита из Илиноиса (САД) имали су негативан принос на властите акције у односу на

---

<sup>20</sup> Hannan, T. H., 1991. *Bank commercial loan markets and the role of market structure: evidence from surveys of commercial lending*. Journal of Banking and Finance, 15, str 133-149.

очекивани у време када су њихове банке биле у кризи и приносе веће од очекиваних у време рехабилитације њихових кредитора.<sup>21</sup> Такође, Петерсен и Рајан су доказали позитивну корелацију између нивоа сарадње фирми са банкама и тржишне вредности тих фирми.<sup>22</sup>

Секјуритизација није редуковала значај банака као монитора, из разлога што секјуритизоване зајмове радије купују друге банке него ли директни инвеститори.<sup>23</sup>

Поменуте студије јасно указују да банке заста имају очигледне компаративне предности у односу на остале финансијске институције за тачно одређене врсте активности, имплицирајући на тај начин да ће задржати своје место и улогу у финансијском систему упркос расту институционалних инвеститора. Можда се може очекивати редукација у обиму банкарских кредита, али упркос томе постоји јака конкурентска предност за финансирање малих и информационо захтевних корисника кредита и мањих износа зајмова. Обимнији износи финансирања привредних активности одиграће се преко тржишта капитала и представљаће износ aktive у билансима стања институционалних инвеститора. Међутим, и у овом друго поменутом процесу услуге банака, које су резултат њихове проактивне стратегије долазе до изражаја. Речју, очекујемо да позитивни трендови на финансијским тржиштима акцелерирају раст банкарских и небанкарских институција. Већи број учесника на финансијским тржиштима креира један конкурентски амбијент међу њима, што је већ доказано, а конкурентско окружење води ка ефикаснијој мобилизацији и алокацији капитала. Овакви ставови нам могу послужити као још један аргумент у доказивању тезе о позитивном утицају институционалних инвеститора на финансирање привредног развоја.

Претходна анализа недвосмислено указује да су институционални инвеститори одиграли значајну улогу у афирмисању привредног просперитета. Овакав њихов допринос указује да у годинама које следе треба само адекватним регулационим механизмом омогућити да они функционишу и одиграју своју развојну улогу.

---

<sup>21</sup> Slovin, M., i Sushka, E., 1993. *The value of bank durability: Borrowers and stakeholders*. Journal of Finance, 48, str. 247-266.

<sup>22</sup> Persten, M. A., i Rajan, R.G. 1994. *The benefits of lending relationships: evidence of small business data*. Journal of Finance, 49, str. 3-38.

<sup>23</sup> Berger, A., i Udell, G., 1992. *Securitization, risk and liquidity problem in banking*. New York University Working paper S-92-2. Salomon Centre New York.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Berger, A., i Udell, G., 1992. *Securitization, risk and liquidity problem in banking*. New York University Working paper S-92-2. Salomon Centre New York.
2. Davis, P., i Steil, B., 2001. *Institutional Investors* The MIT Press, London.
3. European Central Bank 2000. *Banks Income Structure*, Banking Supervision Committee Report.
4. Fontaine, J., 1997. *The Economics of Pension-Are there good macroeconomic reasons for limiting external investments by pension funds*. Cambridge University Press.
5. Hannan, T. H., 1991. *Bank commercial loan markets and the role of market structure: evidence from surveys of commercial lending*. Journal of Banking and Finance, 15, str 133-149.
6. Holzmann, R., 1997. *Pension reform, financial market development and economic growth, preliminary evidence from Chil*. IMF Staff Papers 44/2.
7. Kaufman, G., i Mote, L., 1994. *Is banking a declining industry: A historical perspective*. Economic Perspectives, Federal Reserve Bank of Chicago, May/June, str. 4-21.
8. Kyle, A. S., 1985. *Continuous auctions and insider trading* Econometrica, 53 (4).
9. Larroulet, C., 2000. *Čileansko iskustvo-privatna rešenja javnih problema* (prevod) MATE, Zagreb.
10. Persten, M. A., i Rajan, R.G. 1994. *The benefits of lending relationships: evidence of small business data*. Journal of Finance, 49, str. 3-38.
11. Slovin, M., i Sushka, E., 1993. *The value of bank durability: Borrowers and stakeholders*. Journal of Finance, 48, str. 247-266.

## ЕКОНОМСКА ПОЛИТИКА ЗА ДУГОРОЧНИ ПРИВРЕДНИ РАСТ У КОНКУРЕНТИМ МАКРОМОДЕЛИМА

### Апстракт

*Полазећи од става да се дистинкције у конкурентним школама макроекономске мисли могу свести на: а) уочавање разлика о својствима и начинима функционисања привреде, с једне, и б) обликовања различитих препорука економске политике у вези стимулсања привредног раста и стабилности цена, с друге стране, у раду се даје експликација кључних премиса и порука економске политике усмерене ка расту производње у конкурентним моделима макроекономске мисли. Разумљиво да је приликом дефинисања оваквог истраживачког задатка неопходно стално имати у виду став да се о економској политици раста може говорити искључиво третирајући то питање неодвојиво од проблема ценовне стабилности.*

**Кључне речи:** економска политика, привредни раст, запосленост, макроекономске школе, макроравнотежа, макромодели

## ECONOMIC POLICY FOR LONG TERM ECONOMIC GROWTH IN COMPETITIVE MACROMODELS

### Abstract

*From starting point of view that distinction in competitive schools of macroeconomic thought can lead down to: a) differences recognizing in characteristics and ways of economies functioning, from one, and b) different economic policies recommendations shaping for stimulation of economic growth and prices stability, to other side, in this paper we will provide explication of key premises and messages for economic policy oriented to production growing in competitive models of macroeconomic thoughts. In this research approach we always need to have on mind that economic policy issue have to be closely connected with prices stability problem.*

**Key words:** economic policy, price stability, macroeconomic models of thought.

## Увод

Од завршетка Другог светског рата до почетка осме деценије двадесетог века долази до континуираног јачања инструмената и мера државне интервенције, и истовремено до раста функција које на себе преузима држава. Доминанти трендови економског размишљања били су у глобалу на фону става да је држава способна да створи услове да тржишта функционишу боље и да не дозволи да се понови депресија попут оне из тридесетих година.

Временски интервал 1945-70. године често се у макроекономској литератури среће под називом златно доба макрорегулације. Током овог периода у водећим капиталистичким државама почеле су да се упражњавају далеко израженије интервенционистичке економске политике, национализована су многа предузећа, повећано је учешће јавне потрошње у бруто домаћем производу уз повећан обим и дубину регулаторних активности.

Након енергетске кризе с почетка осме деценије претходног века, дошло је до испољавања озбиљних привредних проблема у економијама тржишних земаља, који су условили потребу за новим начином регулисања економских процеса. Та промена начина економске регулације је била реверзибилног карактера. Наиме, систем државне регулације, тј. до тада нашироко коришћени инструменти и мере економске политике нису могли да реше настале проблеме, и спас је потражен у реafirмацији тржишног механизма и настојањима усмереним ка декомпозицији до тада присутне изажено активне улоге државе.

Макроекономска теорија је почела упадљиво да указује на ограниченост државних активности. У теорији је становиште да су инструменти економске политике пуни ограничења постали доминантни, те да се стога утицај на понашање привредних субјеката треба реализовати једино путем пореза и цена као главних средстава. На основу тога се дошло до спознаје да су трошкови државне регулације већи од трошкова узрокованих тржишним недостацима, те да држава преобимним интервенцијама води лошијим перформансама. Ово је био случај и у развијеним и у земљама у развоју.

Током девете деценије претходног века перспектива из које се посматрало функционисање система привреде у односу на претходни период се значајно променила. Наиме, уместо до тада преовладавајућег погледа на државу као субјекта који је одговоран за идентификовање и решавање проблема из домена економске политике, почело се размишљати о држави као феномену који је сам по себи проблем и истицати да је решење у смањењу њених функција.

### 1. Монетаризам

Реформулисање квантитативне теорије новца као теорије тражње новца, примарно под окриљем Милтона Фридмана претпостављало је став по коме је тражња новца релативно стабилна функција и да она зависи од неколико променљивих. Монетарна теорија отишла је даље од једноставне тврдње о постојању корелације између суме новца у оптицају и номиналног дохотка. Премда је могуће деловање новца на величину производње у кратком року, закључак је монетаризма да ће у дугом року производња и запосленост достићи свој природни ниво. Овим су у суштини одређени макроекономски донети и ограничења монетарне политике. Последице томе, монетарна доктрина постаје једна од оних које

тврде да стопа монетарне експанзије дугорочно одређује искључиво стопу инфлације и да практично не може имати утицаја на дугорочни привредни раст.

Монетаризам је школа која такође имала уплива на развој теорије платног биланса. Нарочито се расправљало о томе да ли одржавање режима *фиксног девизног курса* изазива губитак контроле над сумом новца у оптицају, а тиме утиче и на раст инфлације, што се онда одређује по светској стопи инфлације. Насупрот томе, *флексибилан девизни курс* дозвољава контролу над експанзијом суме новца у оптицају, а тиме омогућава и контролу домаће инфлације, изоловане од светске инфлације. У сваком случају, ако је инфлација у суштини монетарни феномен, онда опет, супротно од кејнзијанске теорије, цене и политика доходака су најмање важни и у најгорем случају могу да изазову погрешну алокацију ресурса.

## 2. Нова класична макроекономија

Монетаристичка контрареволуција предвођена Фридманом је утрла пут много радикалнијем нападу на кејнзијанску теорију. Ово је била школа мисли која је постала позната као нова класична макроекономија и била је блиско повезана са именом Роберта Лукаса. У суштини, овај прилаз је наставио критике Фридмана у вези недостатка адекватних микроекономских потпора кејнзијанске макроекономске теорије. Лукасов централни допринос се налази у чињеници да је успео да развије и примени теорију на специфична питања у макроекономији и да учини застарелом једну класу макроекономских модела.

Нова класична макроекономија се заснивала на две премисе. Прва и најважнија је била тврдња да сва тржишта, рачунајући и тржишта рада имају изражену тенденцију чишћења. Друго, постојало је веровање да се сви економски посредници рационално понашају у тражењу максималне корисности. Заиста, веровање у аутоматско чишћење тржишта је било директан резултат премисе по којој сви микроекономски субјекти теже максимирању користи. Сваки неуспех тржишта би за резултат имао неуспех у искоришћавању обострано корисне размене – губитак вишка вредности и за потрошача и за произвођача. Кејнзијанска једначина незапослености се стога одбацује као неконзистентна са рационалним понашањем максимирања користи код дела економских посредника.

Подупирање нове класичне макроекономије је била обавеза према доктрини рационалних очекивања. Остаје чињеница да индивидуални економски агенти користе све доступне информације, рачунајући и оне које објављују најразличитије агенције, на најефикаснији могући начин у формирању њихових очекивања од будућег стања економије. С обзиром на то, нова класична макроекономија се разликује од монетаризма у томе што монетаризам, прихватајући оквир адаптивних очекивања, дозвољава привремену неравнотежу у ситуацијама којима се управља релативно дуго времена у зависности од вредности очекивања. Нова класична макроекономија, урачунавајући оквир рационалних очекивања, експлицитно претпоставља врло брз, ако не и моменталан одговор на неравнотежно стање. За присталице нове класичне макроекономије, неусвајање оквира рационалних очекивања било би једнако непоштовању понашања усмереног ка максимирању користи.



Ипак, треба нагласити да је у време формирања оквира рационалних очекивања он би неопходна значајна компонента нове класичне макроекономије, али не и довољна. Карактеристична особина последњег остаје у пропорцијама чистог тржишта. Рационална очекивања, сама по себи, не гарантују решење чишћења тржишта ако постоје препреке изазване прилагођавањима. Заиста, многи модели новог кејнсијанства, који се тичу побијања постулата о чистом тржишту, сада садрже рационална очекивања у својим формалним анализама.

Са усвајањем претпоставке о чистом тржишту, ипак, долазе и бројни изненађујући чак и узнемиравајући закључци. Најчешће цитирани од њих су често погрешно схваћени, је *теорија о неефикасној политици*. Једноставно речено, овде се ради о томе да било која *предвиђена* акција монетарне политике преко мера агрегатне тражње неће утицати на величину реалне производње или запосленост. Само насумична или неочекивана мера економске политике може да створи стварне ефекте. Потпуније побијање ортодоксног кејнсијанства би било тешко наћи. Влада тако постаје беспомоћна поводом утицаја на производњу и запосленост тиме што ће пратити рационалну политику пословног циклуса мерама на страни агрегатне тражње. Ипак, мора се приметити да је тачно да сваки облик економске политике може да створи реалне ефекте. Тако, на пример, пореске олакшице или одобравање инвестиција, чак и очекивања, могу мењањем компаративних цена и стопа повраћаја деловати на одлуке о реалним инвестицијама. Даље, у овом сценарију реалне величине одређене су примарно микро-економским снагама које раде у условима чистог тржишта. Последично томе, свака мера економске политике усмерана ка подршци конкуренције и слободном функционисању тржишне економије *per se* доприноси дугорочном привредном расту, а такође и унапређењу квалитета осталих макроекономских перформанси.

Са становишта утицаја на дугорочни економски раст конвенционална кејнсијанска економска политика је сматрала да су величине производње и запослености детерминисане нивоом агрегатне тражње. За разлику од таквог мишљења, економија понуде остаје на супротном становушту. Величина производње и запослености су одређене величином *агрегатне понуде*. Једном одређена, агрегатна понуда се претпоставља да је савршено нееластична иако флукуације кејнсијанског типа у агрегатној тражњи имају утицаја само на општи ниво цена. Аналогно таквим ставовима, логично је да са аспекта понуде, политика управљања растућом тражњом вероватно изазива раст инфлације. Иако се сматра да је агрегатна понуда савршено нееластична у односу на стимулацију тражње, постоје политике које могу да подрже жељено померање криве агрегатне понуде и, према томе економске политике које могу деловати на агрегатни производ и укупну запосленост, односно на дугорочни привредни раст. Ове политике кључно утичу на микроекономско окружење које сумарно одређује положај криве агрегатне понуде. Оне би подразумевале смањење пореза, нарочито у случајевима високих маргиналних стопа, рестрикцију моћи синдиката и попуштање закона о минималним зарадама, као и примену мера промовисања приватизације, конкуренције и предузетништва.

Економија понуде стоји на идентичним позицијама присталица рационалних очекивања када је у питању оспоравање става по коме је агрегатна тражња кључна детерминанта флукуација нивоа укупне производње и запослености. Према томе, по присталицама економије понуде, пословни циклуси се

објашњавају шоковима на страни понуде. Економија понуде има додирних тачака и са монетаризмом у објашњавању природног нивоа производње и запослености и у предложеним начинима деловања економске политике у подржавању величине производње у правцу њеног природног нивоа. Иако је служио као користан одговор за кејнзијанску политику управљања тражњом, поруке ове политике захтевају поверење дела присталица у одсуству било каквог чврстог убедљивог емпиријског доказа.

### 3. Нова кејнзијанска макроекономија

Одговор кејнзијанаца на ове нападе традиционалног ортодоксног кејнзијанства је био да направе интерно конзистентне моделе равнотеже, засноване на микроекономским аксиомима максимирања користи, који су – суочени са препрекама или ограничењима неке врсте – преобличили концепт равнотеже незапослености. Прихватајући концепт равнотежног оквира, нова кејнзијанска економија је у суштини очување духа Кејнза у веровању да је механизам аутоматског успостављања равнотежног нивоа производње и цена на коме се заснива класични модел у основи лош, те предлаже да ту могу постојати темељи за дискрециону стабилизациону политику.

Уговорна теорија појачава разлоге зашто су запослени несклони ризику и улазе у договоре (имплицитне или неке друге) са запосленима да ускладе приходе током пословног циклуса као супротно од везивања зарада директно за осетљиву маргиналну продуктивност рада. Стабилност прихода у облику наднице даје запосленим сигурност који су спремни да плате премију послодавцу у облику мање наднице него што би иначе била диктирана очекиваном продуктивношћу. Резултат овога је нефлексибилност надница и незапослености у рецесионим периодима.

Инсајдер-аутсајдер анализа разликује запослене (инсајдере) од незапослених (аутсајдери) и објашњава зашто аутсајдери немају стварног утицаја на тренутно кретање зарада. Растућа незапосленост стога се не удружује са снагом радника умешаних у преговоре о надницама. Фактори који се тичу снаге монопола над инсајдерима су стављени у однос са трошковима ангажовања, обучавања и отпуштања запослених.

Модели ефикасности наднице се директно односе на плаћање наднице – делом зато што повећавају трошкове губитка посла и тако производе побољшане перформансе дела радника који су нестрпљиви да задрже запослење. Ово нарочито може бити важно у ситуацијама у којима запослени имају дискрецију око тога колико добро раде и где су перформансе надгледања или политике можда непрактичне а можда и скупе. Тако, понашање фирме у вези максимирања профита може да сматра авантуристичким плаћање прекомерне наднице на тржишту које се чисти.

Оно што је заједничко овим моделима је жеља за одвајањем од конкурентског оквира из нове класичне макроекономије за коју се сматра да је спорне важности за анализу тржишта радне снаге. У томе је изгледа могуће израчунати посматран отпор незапослености која се одржава у одређеном временском периоду без одвајања од претпоставки *homo economicis*-а.

#### 4. Дијаграмска анализа утицаја економске политике на дугорочни раст у конкурентним макромоделима

У наставку рада пажњу ће бити обрађена на елементарне дијаграмске презентације напред учињених теоријских консидација. Чини се покушај да се покажу елементарне идеје и да се објасни њихов утицај на обликовање економске политике дугорочног раста.

Слика 1.

Класичан и кејнзијански механизам деловања на раст запослености

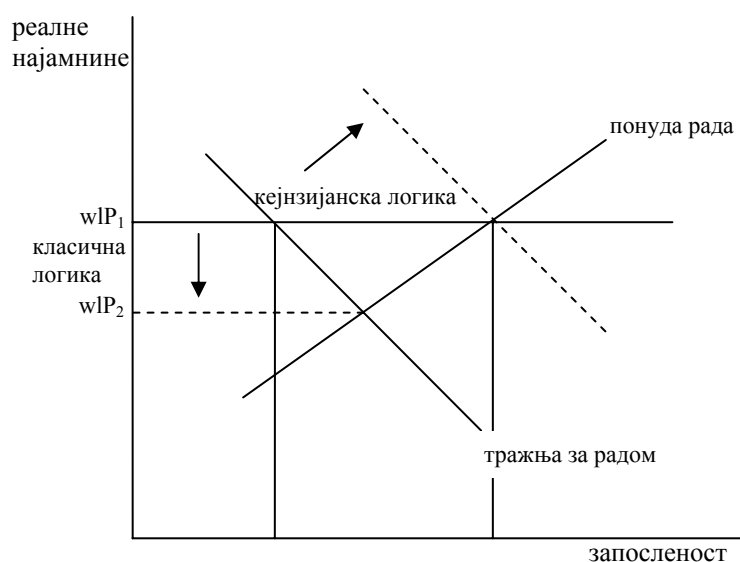
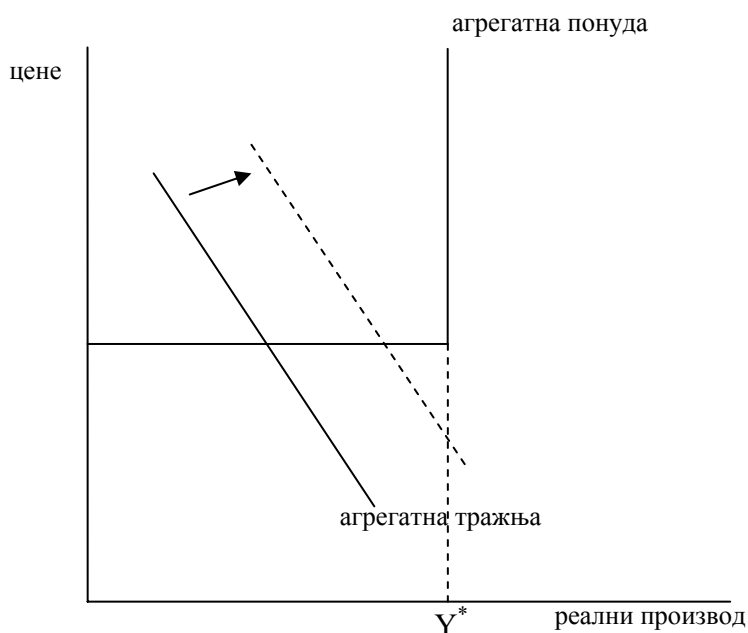


График 1. експлицира равнотежу на тржишту рада. Криве понуде и тражње радне снаге дате су у функцији реалних зарада. Код односа стварне зараде  $W/P_1$ , преовладава незапосленост. Другим речима, при постојећем нивоу реалних најамнина, има више људи који траже посао него што има слободних радних места, тј. постоји вишак понуде радне снаге. У таквој ситуацији се предлажу два могућа помоћна средства у циљу осигурања пуне запослености. С једне стране, могли би да се обратимо класичним механизмима за смањење реалних зарада, што би повећало тражњу радне снаге континуирано приморавајући неке људе да својевољно напусте радно место. Ако би зараде пале на  $w/P_2$ , незапосленост не би постојала. Као алтернатива, могло би се увести кејнзијанско решење и тако повећати могући ниво тражње за раст државних трошкова, док се не осигура пуна запосленост и увећање зараде.

Од ова два механизма, претпостављајући да су оба једнако доступна, јасно је да ће се пре употребити кејнзијанска алтернатива. Разлог томе што је она конзистентна, не само са вишим нивоом реалне производње и с тим и запослености, већ и зато што производи вишу реалну зараду. Супротно, класични механизми омогућавају реализацију циља са знатним смањењем зарада, тако да део радне снаге не жели више да преферира запосленост по сваку цену. Ипак, на одређени начин предност се даје класичном решењу, које је у много случајева и једино, код оних економиста који су уверени да кејнзијанске мере не функционишу, односно да оне реално говорећи и не могу функционисати. Одбацивање механизма кејнзијанске политике од стране класичара имплиците подразумева став по коме је сваки покушај повећања трошења јавног сектора у интересу раста запослености праћен падом ефикасности производње као последице трансфера ресурса из приватног у јавни сектор. Речју, свака нето добит у расту запослености била би мала и зависила би од могућности запошљавања у јавном сектору. Одбацивање кејнзијанских стратегија управљања тражњом је темељено на веровању у постојање природне стопе незапослености око које привреда гравитира заједно са извесним погледом на облик очекивања. Имплицитно, у овом приступу је веровање да стратегије управљања тражњом кејнзијанског типа резултирају искључиво вишим ценама, док су оне немоћне у стварању било каквог дугорочног ефекта на раст поизводње. У циљу што јасније презентације суштине ових идеја увешћемо концепте агрегатне понуде и агрегатне тражње.

**Слика 2.**

*Утицај померања агрегатне тражње на раст запослености и производње у елементарном кејнзијанском моделу*



Слика 2. отеловљава дух ортодоксног кејнзијанства. На овом дијаграму је крива агрегатне понуде нацртана са савршеном еластичношћу уз исту цену док се не достигне пуна искоришћеност расположивих производних капацитета  $Y^*$ . Пре него што се достигне ова тачка, било који пораст нивоа агрегатне тражње, као што је се види делује на раст производње и запослености, али без утицаја на цене. У условима екстремне незапослености производних потенцијала који су били карактеристични током тридесетих година претходног века, ово може бити не превише неразумна прва апроксимација. Стога је она веома честа у једноставним кејнзијанским моделима који су се одвијали у стварним условима и стављали по страни питања промена цена. Софистициранији кејнзијански модел је приказан на слици 3. Овде је крива агрегатне понуде позитивно нагнута, и илуструје да раст агрегатне тражње као што је приказано испрекиданом линијом, утиче не само раст производње и увећање запослености, већ и на раст цена. Крива агрегатне понуде је позитивно нагнута јер, како се померамо ближе пуној запослености, мање ефикасна и лошије обучена радна снага се запошљава, могу се јавити уска грла, можда ће се морати плаћати прекомеран рад и тако даље. Ипак, закључак је да стратегије управљања тражњом могу да буду ефективне у порасту запослености, односно производње.

**Слика 3.**

*Мере агрегатне тражње за раст производње и запослености са позитивним ефектима цена у софистицираном кејнзијанском моделу*

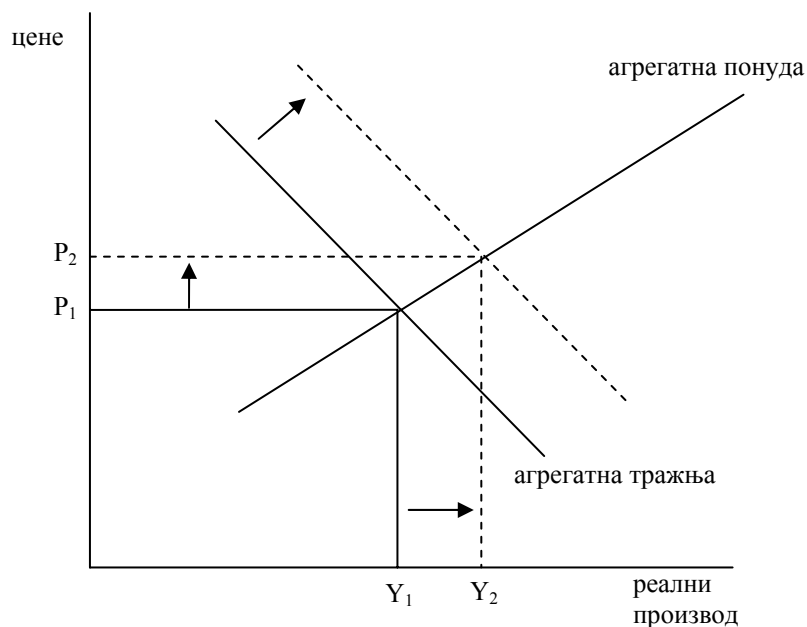
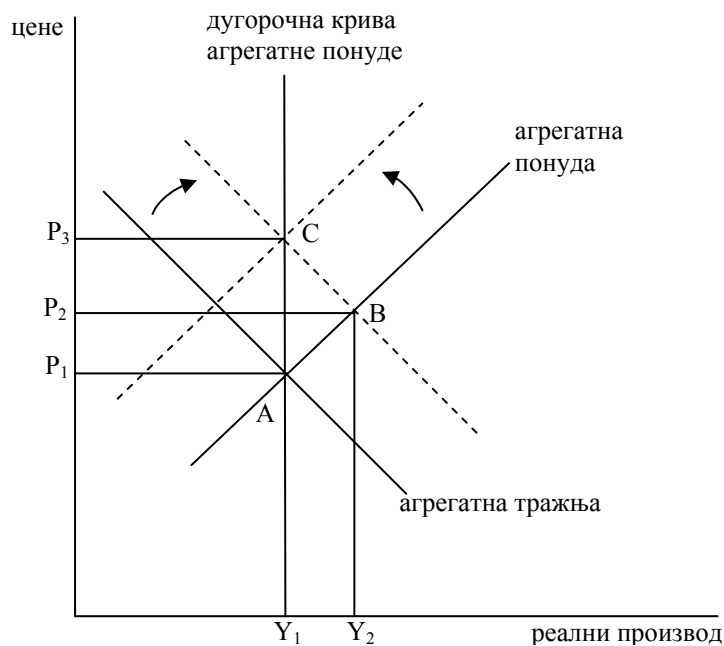


График 4. представља монетаристички приступ који пуно дугује размишљању Милтона Фридмана и Едмунда Фелпса. У кратком року, он је у суштини сличан софистицираном кејнзијанском моделу, али разлика је у прилагођавању позитивно нагнуте криве агрегатне понуде у дугом року. Претпоставимо да је почетна ситуација ниво цена  $P_1$ , а ниво аутпута (производње)  $Y_1$ , као што је одређено у пресеку криве агрегатне понуде и тражње. Претпоставимо да раст јавних издатака подиже ниво агрегатне тражње, као што је показано испрекиданом линијом, тако да аутпут расте до  $Y_2$  уз раст цена на  $P_2$ . У суштини, ово је управо померање које лежи и у софистицираном кејнзијанском моделу. Ипак, за монетаристе, такво подешавање неће бити краткорочно. То је због тога што раст цена ограничава реалне зараде, односно што смањење зарада води расту тражње за радом.

**Слика 4.**

*Монетаристички приступ равнотеже агрегатне понуде и агрегатне тражње у кратком и дугом року*

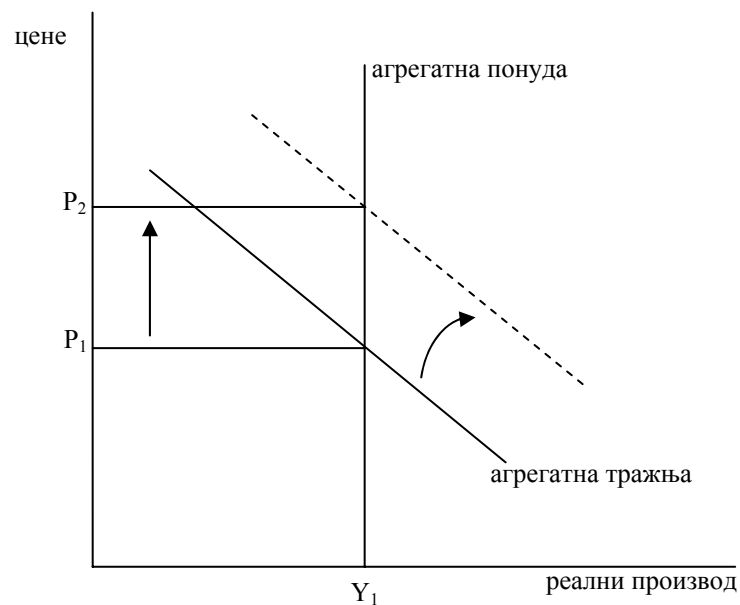


Како запослени називу опадање реалних зарада, започеће се преговори о уговорима о реалним зарадама да би се повратио претходни ниво реалних зарада конзистентан са почетном понудом кога репрезентује ниво аутпута (производње)  $Y_1$ . Крива агрегатне понуде се помера ка унутра током времена све док се не поврати претходни ниво производње при претходној реалној заради. Размена је само краткорочна, померање почиње из А у В а затим и у С. Крива агрегатне понуде на дуги рок је тако вертикално изнад нивоа производње  $Y_1$ , који се посматра као ниво производње који одговара постојању „природне стопе“ незапослености.

Теза рационалних очекивања помера процес прилагођавања један корак напред до достизања оног што присталице сматрају да је логичан закључак. Зашто би интелигентни и добро информисани економски агенти чекали док се њихове реалне зараде уствари смањују? Зар неће, у светлу свог разумевања начина функционисања привреде или на основу протеклог искуства, предвидети да раст државних трошкова утиче на раст цена? Чим се мере економске политике објаве или препознају на други начин, запослени треба да преговарају о захтевима за раст номиналних зарада у циљу одбране постојећих реалних најамнина. То заиста може одвести расправу корак даље. Ако економска политика прати логику кружног тока економске активности, онда њене мере могу да се предвиде чак и пре него што се објаве или ставе у функцију. Ако, на пример, државни трошкови увек расту када незапосленост пређе одређени ниво, или када платни биланс значајно пређе у дефицит, интелигентни економски агенти су способни да препознају овај периодичан процес и да реагују на начин којим су у стању да анулирају њихов макроекономски утицај. Политика коју је могуће предвидети код кружног понављања оваквог сценарија постаје неутицајна. Другим речима, разликовање дугог и кратког рока монетариста нестаје, односно нема погодбе између величине производње и инфлације чак ни у кратком року. Ова ситуација резултира вертикални облик криве агрегатне понуде у кратком року као што је то приказано на слици 5.

**Слика 5.**

*Утицај агрегатне тражње у моделу рационалних очекивања: нема ефекта на производњу и има позитивне ефекте на цене*



Ако држава објави значајно смањене циљне вредности суме новца у опцијају и ако је објављена политика кредибилна у очима економских агената, онда се очекивана и стварна инфлација не разликују. Ова измењена инфлациона очекивања затим формирају величину формалне зараде за преговоре, и производња и запосленост се брзо враћају на природни ниво са нижим зарадама него што би иначе оне биле, да се економском политиком уопште није деловало. Укратко, кредибилно је креирање политике, хронична инфлација се може знатно смањити или елиминисати уз скромно мале трошкове у условима враћања производње и запослености. Ово је очигледно било чврсто веровање у земљама развијеног тржишног начина привређивања јер је чињеница да је обарање инфлације било много болније и одуговлачење би могло да се сматра као критика тезе рационалних очекивања или као алтернативан доказ да је економска политика била некредибилна.

Конечно, веровање у вертикалну криву агрегатне понуде сигнализира не само смртну пресуду политике кејнзијански оријентисаног управљања тражњом, већ даје потврду за разматрање политике са стране понуде. Политике које утичу на жељено померање ка споља вертикалне криве агрегатне понуде, а тиме и подизање природне стопе производње и запослености су конзистентне са већим растом и већом економском користи. Такве политике су у суштини микроекономске по природи и односе се на повећање стимулација смањењем пореза и дискутабилно нижу незапосленост и користи везане за њу, промовисањем конкуренције кроз приватизационе програме и реформу синдиката и сличних мера усмерених на стварање предузетничке иницијативе у предузећима.

### Уместо закључка

Кључна тачка спора између кејнзијанског и некејнзијанског макромодела је питање неутралности. Класични и некејнзијански модели остају на томе да повремени шокови било ког порекла немају трајне стварне ефекте над променљивима као што су производња и запосленост. Поједини модели се разликују по различитој брзини прилагођавања, али сви на крају поврате своје почетне равнотежне вредности. Супротно томе, кејнзијанска теорија инсистира да повремени шокови имају стварне дугорочне последице.

Својеврсни заокрет у третирању економске политике раста производње ка кејнзијанској матрици резоновања приметан је током претходне две године, односно од друге половине 2008. године и настанка најпре финансијске, а потом и глобалне економске кризе. Поред тога, у макроекономским расправама све се чешће чују тезе о неминовности обликовања новог модела раста, модела раста који мора бити базиран на увећању произвођачке и запослености у тзв. реалном, а не финансијском сектору привреде.



### Литература

1. Бајец, Ј. Јоксимовић, Јб. 2007. „Савремени привредни системи“, Економски факултет, Београд .
2. Baumol, J. Blinder, A. 1997. „Economics: principles and policy“, The Dryden Press.
3. Економска и пословна енциклопедија, I и II том, 1994. Савремена администрација.
4. Ђерић, Б, 1997. „Теорија и политика привредног развоја“, Београд.
5. Harrison, B. 1995. „Economics“, Longman, London.
6. Јововић, Д. 2009. „Приручник из економске политике“, Косовска Митровица.
7. Манкју, Г. 2004. „Принципи економије“, Економски факултет, Београд.
8. Манкју, Г. 2005. „Макроекономија“, Нови Сад.
9. Јакшић, М. 2008. „Основи макроекономије“, Економски факултет, Београд, 1994.
10. Сиглиц, Ц. 2004. „Економика јавног сектора“, Економски факултет, Београд.
11. Shaw, G. McCrosite, M. Greenaway, D. 1997. „Macroeconomics: theory and policy in the UK“, Blackwell Publishers Ltd.
12. Цветановић, С. 2007. „Макроекономија“, Ниш.
13. Цветановић, С. Ђорђевић, М. Обрадовић, С. 2009. „Основи макроекономије“, Економски факултет, Крагујевац.

Светлана Цветановић  
Универзитет Метрополитан, Београд  
Душан Цветановић  
Универзитет Алфа, Београд  
Предраг Белеј  
Нишки експертски тим, Ниш

## ТЕХНОЛОШКИ И МЕНАѢМЕНТ АСПЕКТИ ПРЕЛАСКА ПРЕДУЗЕЋА НА ЕЛЕКТРОНСКО ПОСЛОВАЊЕ

### Апстракт

*За разлику од компанија развијених тржишних привреда које прате трендове и иду у правцу свеобухватне примене модела електронског пословања, предузећа у нашој земљи су тек у почетним фазама његове примене. Међутим, како ће потреба за разменом пословних трансакција са компанијама из развијених привреда у најближој будућности постати неминовност, прихватање ових принципа ће бити не само услов раста и развоја већ и самог технолошког и тржишног опстанка наших предузећа. У том смислу, овај рад третира проблеме технолошког и менаѢмент аспекта преласка предузећа са традиционалног на електронско пословање што менаѢмерима компаније пружа прилику да стекну јасну представу о променама које при том треба спровести, организацији пословања као и технолошкој инфраструктури која предузеће може уклопити у глобално Интернет окружење.*

**Кључне речи:** модел електронског пословања, глобално окружење, Интернет, менаѢмери компанија.

## TECHNOLOGICAL AND MANAGEMENT ASPECTS OF TRANSITION FROM E-BUSINESS

### Abstract

*In contrast to companies in developed market economies that follow the trend and go towards a comprehensive model of e-business, enterprises in our country are still in the early stage of its implementation. However, as the need for exchange of business transactions with companies from developed economies in the nearest future will become inevitable, the acceptance of these principles will not be only condition of growth and development, but also condition of technological and market survival of our company. In that sense, this paper treats the problems of technological and management aspects of transition from traditional business to e-business and managers have the opportunity to gain a clear idea of the changes that should be implemented, organizational and technological infrastructure that company can fit into the global Internet environment .*

**Key words:** model of e-business, global environment, Internet, managers companies.

## 1. Кључна питања преласка фирме са традиционалног на електронско пословање

У условима отворене економије и јачања конкуренције на тржишту, тежиште пословања компанија се помера са интерних на екстерне активности, како би се остварила већа ефикасност и ефективност пословних активности. Значајну улогу у том смислу имају Интернет и мултимедијалне технологије које битно мењају однос између произвођача и његовог окружења. У савременом окружењу карактеристичном по отвореним и динамичним променама, функционисање успешних предузећа је, по правилу, засновано на отвореној, мрежној и информационо заснованој инфраструктури. Као подршка оваквим променама се развија пословање које се ослања на интернет сервисе (првенствено WWW), што упућује на чињеницу да окосницу пословних активности данашњих организација представља Web site.

Пословни субјекти који су у интеракцији са компанијом све мање имају физички облик а све више виртуални карактер са тенденцијом да се целокупно пословање одвија у виртуалном окружењу. Информације о свим видовима пословања и у свим фазама његовог развоја се размењују у електронској форми. То могу бити информације о наруџбеницама, фактурама, финансијским трансакцијама са банкама, промотивне и друге тржишне информације, информације о залихама са добављачима и остале информације са пословним партнерима. Пословна комуникација се више не обавља између људи, већ између Web site -ова.

Преласком са традиционалног на електронски начин пословања треба размотрити:

- време и простор на Интернету,
- управљање поступком преласка и
- спровођење поступака преласка.

У оквиру електронског пословања, време и простор на Интернету добијају сасвим другачију конотацију од схватања које доминира у традиционалном начину пословања. Информационе технологије руше географске и временске баријере и у таквим условима компаније послују глобално, 24 часа на дан, 365 дана у години. Просторна ограничења нестају и компаније могу да послују тамо где нађу свој интерес. Ове могућности имају утицаја на организациону структуру предузећа јер информациони концепт замењује географски и просторни концепт пословања. Организациона структура се формира око оних јединица које имају потребу за међусобном комуникацијом.

У условима електронског бизниса, пословни процеси су потпуно другачији, компанија може поседовати производне погоне широм света, купци и добављачи такође могу бити на различитим странама земљине кугле. Овакав интер организациони концепт повезује све карике ланца снабдевања и омогућава убрзано одвијање процеса и у целисти је базиран на информационим технологијама.

Пословање путем Интернета, које добија форму електронског бизниса, афирмише ново, виртуелно тржиште које омогућава глобализацију пословања без обзира на величину компаније и предмет пословања. За глобализацију пословања није битно где се компанија физички налази и у које доба обавља пословне активности. Интернет постаје добра пословна инфраструктура и императив пословања сваке организације.

Коришћењем Интернета било који феномен на земљи се приближава на нулту удаљеност, сви пословни субјекти добијају једнаке могућности тако да време и простор престају да буду основа за остваривање кокурентске предности. Основа конкурентске предности су знање и способност да се реализују предузетничке идеје.

Питања управљања процесима преласка са традиционалног на електронско пословање су бројна. Међу њима су најважнија следећа:<sup>1</sup>

- Да ли компанија може издржати конкуренте на тржишту?
- Каква је национална законска регулатива и постоје ли одређена ограничења која треба узети у обзир?
- Какво је стање међународне законске регулативе у области пословања које је од интереса за компанију?
- Какав је имиџ компаније у иностранству у односу на домаће тржиште?
- Како комуницирати са светом у погледу језичких баријера што се тиче корисничких упита, техничке и пословне документације?
- Како прилагодити кориснички софтвер да би апликације компаније могле бити коришћене свуда у свету?
- Која су најважнија обележја типичног међународног Web site -а и које су могућности за њихову уградњу у Web site компаније?
- Која је технолошка инфраструктура неопходна компанији за подршку електронском пословању?
- Какав је програм едукације кадрова потребан за прелазак на електронско пословање?
- Како применити план преласка на електронско пословање?
- Колика су потребна финансијска средства за реализацију преласка са традиционалног на електронско пословање?

На ова и друга питања треба дати одговоре у стратешком плану преласка компаније са традиционалног на електронско пословање за које је одговоран менаџмент компаније а у чијем доношењу могу учествовати сви релевантни фактори предузећа и специјализоване консултантске компаније.

## **2. Фазе преласка фирме са традиционалног на електронско пословање**

Релизацији преласка са традиционалног на електронско пословање се у компанији приступа систематично, доношењем стратегијског плана развоја електронског пословања и његовом реализацијом. Три главне фазе преласка фирме са традиционалног на електронско пословање су:<sup>2</sup>

- стварање повољне атмосфере,
- увођење електронског пословања,
- вредновање система.

Свест о потреби увођења електронског пословања у фирми мора бити присутна код свих запослених, од топ менаџмента до непосредних извршилаца, као и код пословних партнера из окружења. Најбољи начин за прихватање новина је едукација коју је потребно спровести по одређеном плану. О мишљењу

<sup>1</sup> Славко Вујовић, Електронско пословање и пословна интелигенција, Београд, 2005.

<sup>2</sup> Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver, E-commerce, business, technology, society, Addison-Wesley, 2004.

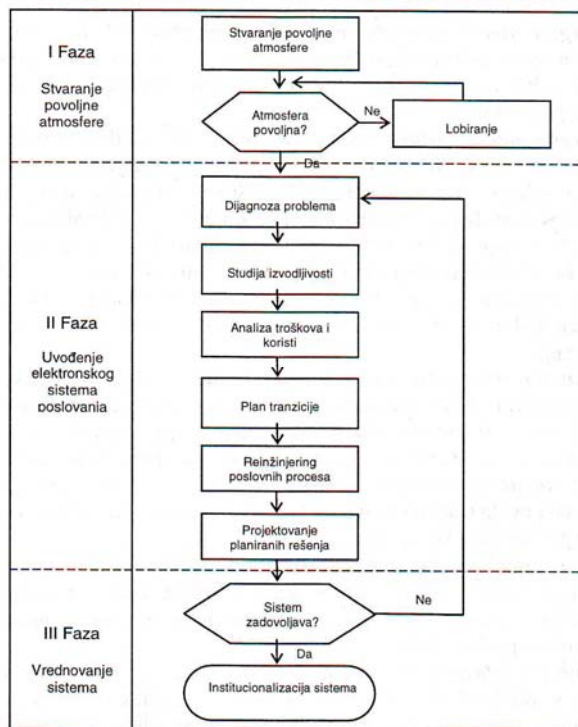
запослених и пословних партнера је могуће спровести истраживање путем анкете. Уколико резултати нису повољни, могуће је извршити додатну едукацију.

Увођење електронског пословања у предузећу се одвија у неколико корака. Најпре је потребно обавити све анализе и обликовати нови систем. Анализе се односе на дијагнозу проблема, студију изводљивости и анализу трошкова и користи. Обликовање новог система подразумева израду плана преласка у којем се наводе све активности који ће се спровести, термински план активности и редослед њиховог извођења.

Приликом планирања промена начина пословања не може се рачунати са брзом и скоковитом реализацијом. Супротно, препоручује се умерен и поступан приступ, заснован на реинжењерингу пословних процеса. Као последњи корак у оквиру ове фазе је пројектовање планираних решења, њихово тестирање и имплементација у радно окружење.

Последња фаза је вредновање система и она се спроводи након тестирања пројектованих решења, као и након имплементације у радно окружење. У овој фази се спроводи вредновање учинака трансформисаног система, након чега се систем институционализује, уколико су резултати вредновања позитивни, у супротном се процес враћа у претходну фазу. (слика 1.)

**Слика 1.**  
*Поступак увођења система електронског пословања*



*Извор:* Славко Вујовић, Електронско пословање и пословна интелигенција, Београд, 2005.

### 3. Стратегије имплементације електронског пословања у фирми

Стратегију имплементације електронског пословања одређује врста робе или услуга које се нуде на тржишту. Могуће су три опште стратегије:<sup>3</sup> а) снижавање трошкова продаје и дистрибуције испоруком роба и услуга путем Интернета, б) остваривања тржишта роба у материјалном облику и в) стратегија понуде услуга путем Интернета.

Стратегија снижавања трошкова продаје и дистрибуције и брза испорука роба је карактеристична за робе у нематеријалном облику као што су рачунарски програми, музички и остали аудио производи, електронске књиге и часописи, као и све робе које се могу испоручити у дигиталном облику. У овим случајевима, Интернет се користи и као продајни и као дистрибутивни канал. Предности ове врсте електронског пословања се свде на снижавање трошкова продаје и дистрибуције и брзу испоруку робе.

Стратегија остваривања тржишта роба у материјалном облику, се све више заснива на Интернету, путем Web site-ова и разних видова промоција. Као резултат ове стратегије се може очекивати све више клијената и повећање обима продаје.

Стратегија понуде услуга путем Интернета, се може односити на скоро све услуге, и то не само у понуди већ и могућности продаје преко Интернета за већину услуга. Ова стратегија електронског пословања захваљујући Интернету нуди читав низ предности попут продаје, плаћања услуга, брзине пружања услуга итд.

Избору облика електронског пословања претходи утврђивање врсте послова које предузеће треба да обухвати и процене ефеката таквог пословања.

Након избора стратегије опредељења за неку од три глобалне опције, потребно је размотрити одређена питања како би се ближе упознао амбијент у коме ће се реализовати пројекат имплементације електронског пословања и указало на основне проблеме од утицаја на изабрану стратегију. У том смислу неопходно је размотрити:

- тржишне могућности остваривања изабране глобалне стратегије, са становишта увида у стање на тржишту и трендове будућих тржишних кретања као и стање потенцијалне конкуренције,
- правну регулативу као елементу окружења у коме се развија електронско пословање и
- спремност компанија на прихватање промена треба да буде предмет пажње обзиром да се ради о крупним технолошким иновацијама у пословању.

Стварање повољне климе за прихватање нове технологије пословања је могуће остварити едукацијом, којом треба обухватити менаџмент, запослене у компанији, али и њене пословне партнере. Пилот пројекат се предлаже као рационално решење да се у релативно кратком року покажу предности електронског пословања на мањем сегменту пословања. На тај начин се стичу неопходна нова сазнања и повећава спремност запослених на прихватање промена. Процена трошкова се односи на обуку особља, израду пилот пројекта и других трошкова.

---

<sup>3</sup> Славко Вујовић, Електронско пословање и пословна интелигенција, Београд, 2005.

#### 4. Фазе имплементације електронског пословања

Концепт електронског пословања захтева веома крупне промене у пословању које се заснивају на реинжењерингу процеса и прилагођавању пословања захтевима електронског тржишта. Како се ради о веома крупном задатку, неопходна је одређена поступност у његовој реализацији, која није само екстензивне природе (поступно ширење обима пословања), већ и интензивног карактера (освајање нових слојева виртуелног простора електронског пословања). Поступак је потребно контролисати и усклађивати поједине активности.

Оваква стратегија налаже одређене фазе у којима се одвија имплементација електронског пословања. Ове фазе се могу систематизовати следећим редоследом:<sup>4</sup>

Фаза 1: Појављивање и останак на мрежи

Фаза 2: Организовање добро структурираног Web site -а

Фаза 3: Одвијање различитих могућности електронског пословања

Фаза 4: Усвајање и реализација концепта свеобухватног електронског пословања

Фаза 5: Стицање и задржавање позиције респектабилног субјекта на тржишту.

Појављивање и останак на мрежи огледа се у појављивању компаније на мрежи и обликовању прве Web странице. На Web страници се могу наћи само елементарне информације о компанији, њеној делатности и понуди. У овој фази се не појављују никакви облици и начини обављања пословних активности. Пословање се одвија на стари начин. Број клијената је непроменљив а обим продаје је исти као и раније. Нема великих промена у односу на традиционални начин пословања. У овој фази је важно појавити се на мрежи, истрајати у свом постојању и показати спремност за даље активности.

Организовање добро структурираног Web site-а настаје након импровизованих Web страница и подршке функционалне информационе инфраструктуре предузећа и планирања његових пословних ресурса – ЕРП система. Ова фаза подразумева промену организационе културе, нове методе управљања и апликације. Компанија почиње активно да користи свој Web site и пријављује га на значајним интернетским директоријумима, порталима, претраживачима и агентима, у циљу лакшег проналажење од стране потенцијалних купаца. Информације на Web site-у се проширују и обликују на привлачнији начин. Web site се структурира и посетиоцима пружа задовољавајуће навигационе алате како би се могле брзо пронаћи информације од значаја за посетиоце. У овој фази се интензивно користи електронска пошта за комуникацију са клијентима и наручивање робе и услуга, док се испорука и плаћање одвијају конвенционалан начин. Са овом фазом започиње електронска трговина.

У трећој фази, активности електронског пословања се дешавају на нивоу онлине наручивања, под којим се подразумева директна интеракција клијената и Web site -а компаније у реалном времену, док је електронска пошта само допунски онлине канал. Онлине наручивање захтева креирање одговарајућег скупа пословних докумената у HTML формату, што значи креирање онлине образаца

---

<sup>4</sup> [http://strategis.ic.gc.ca/eic/site/sbrprppe.nsf/vwapj/framework\\_e.pdf/\\$FILE/framework\\_e.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/eic/site/sbrprppe.nsf/vwapj/framework_e.pdf/$FILE/framework_e.pdf):

који садрже дигиталне наруџбенице, потврде наруџбина, документе за електронско плаћање, фактуре итд. Могућност електронског плаћања подразумева коришћење кредитних и дебитних картица. Да би овај систем плаћања функционисао, продавац мора отворити посебан рачун код изабране банке и склопити уговор са издаваоцима картица. Посебна пажња се мора поклонити сигурности трансакција плаћања, што подразумева примену сигурносних комуникационих протокола, дигиталног потписа и дигиталног сертификата.

Поред ових активности, морају се предузети посебне мере на јачању односа са пословним партнерима, са купцима и добављачима. У том смислу потребно је почети са припремама за повезивање Web-а са трансакционом базом података, како би се омогућила онлине размена информација између рачунара компаније и рачунара пословних партнера.

Усвајање и реализација концепта свеобухватног електронског пословања сматра се зрелом транзиционом фазом. Ова фаза је карактеристична по томе што се остварује повезивање Web site -а компаније са базама података које садрже податке о залихама, купцима, производњи у току, пословним активностима које су део редовних пословних токова. Праве се планови и предузимају мере за повезивање пословних партнера путем екстранета у циљу стварања стратегијских заједница. Наведене активности се обављају с циљем дељења информационих садржаја између партнера у ланцу вредности, а компанија успоставља систем односа са клијентима – CRM систем (Customer relationship sustem), како би се клијентима олакшала куповина и пружање услуга након куповине. У овој фази, компанија осећа прве користи које пружа електронско пословање а Web site по ефектима које остварује, постаје специфична врста профитног центра.

Стацање и задржавање позиције респектабилног субјекта на тржишту је главни циљ е-пословања. За остваривање овог успеха је потребно испунити следеће претпоставке:

- створити препознатљиву компанију,
- поседовати и нудити квалитетне производе и услуге својим клијентима,
- развијати савремене маркетиншке активности.

Препознатљиво предузеће се мора разликовати од осталих конкурентских предузећа, ако не у целини, оно бар у неком сегменту пословања којег ће препознати клијенти. Препознатљивост се може градити на низу елемената, почев од производа и услуга, дистрибутивних канала, односа са купцима, до представе о себи као поузданом партнеру.

Нудити квалитетне производе и услуге значи да компанија мора интензивно инвестирати и стално унапређивати квалитет својих производа. Упоредо са тим, клијентима се мора омогућити комплетна услуга преко Web site -а у погледу информација о производима и услугама. Приступање Web-у треба омогућити на различите начине, путем јавних и приватних телекомуникационих мрежа, мобилних телефона, итд.

Развијати савремене маркетиншке активности значи успостављање директног маркетинга по принципу један на према један, учествовање у тзв. чланском и клупском маркетингу и корисничким дискусионим групама.

Све се више користи разни облици електронских промоција или активности електронског оглашавања које прерастају у трајна електронска такмичења – квизове знања, разне врсте игара у којима учествује велики број



корисника Интернета, са циљем промовисања производа, компаније, услуга и слично.

Суштина плана преласка на електронско пословање фирме је повезивање стратегије електронског пословања са технологијом, ресурсима и способностима запослених у компанији, како би се стратегија операционализовала. Са већим улагањима у технологију расте и важност примене плана преласка, али и сложеност поступка развијања технологија.

Једна од главних преокупација менаџмента је како помирити сложеност технологије и са њоме повезане финансијске ризике улагања у такву технологију. Излаз се мора тражити у усклађивању пословног модела електронског пословања са одлукама улагања у технологију. Ова врста усклађивања захтева широко познавање пословних модела електронског пословања, с једне, и адекватне технологије, с друге стране. Другим речима, захтева се интегрални приступ новим стратешким ресурсима, чему менаџери најчешће нису склони. Они су више склони да управљају већим бројем појединачних пројеката. План преласка фирме на електронско пословање обједињава све пројекте, технологију, људске и остале ресурсе.

Заснивање плана преласка на електронско пословање на овим основама, логична је последица феномена информационе економије чије су размере проширене на учеснике у ланцу вредности и у коме се деле заједнички ресурси. Овај план је гаранција заједничке стратегијске визије. И поред постојања плана, може доћи до озбиљнијих проблема уколико није утврђен приоритет реализације појединих пројеката и уколико се пројектима управља независно један од другог.

Због свега наведеног, план електронског пословања треба дефинисати за више година унапред, антиципирањем догађаја који ће се десети у будућности. Овај план се односи на целокупни развојни процес електронског пословања и он подразумева дефинисане пројекте, приоритете њиховог извођења и термински план акција. Тек на овај начин менаџмент може утврђене стратегије електронског пословања превести у успешне конкурентске стратегије.

У оквиру плана преласка компаније са традиционалног на електронско пословање усклађују се и ажурирају сви пројекти компаније. Планом се трасира систематски поступак транзиције од традиционалног ка електронском пословању. План задовољава тек када је прихваћен од свих делатности у предузећу као што су маркетинг, финансије, производња, информатика итд. План интегрише целокупно пословање, циљеве и апликације у вези делатности, тако да догорочно умерава пословне активности предузећа.

Садржај плана преласка зависи од циљева који се желе остварити преласком на електронско пословање. Због тога је потребно јасно дефинисати дугорочне циљеве електронског пословања. Утврђени циљеви ће директно утицати на дефинисање промена у организацији, начин управљања након увођења нових технологија и иновација у пословању.

Конципирање плана преласка са традиционалног на модел електронског пословања је процес који се одвија поступцима:<sup>5</sup>

- дефинисања циљева електронског пословања,

---

<sup>5</sup> Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver, E-commerce, business, technology, society, Addison-Wesley, 2004.

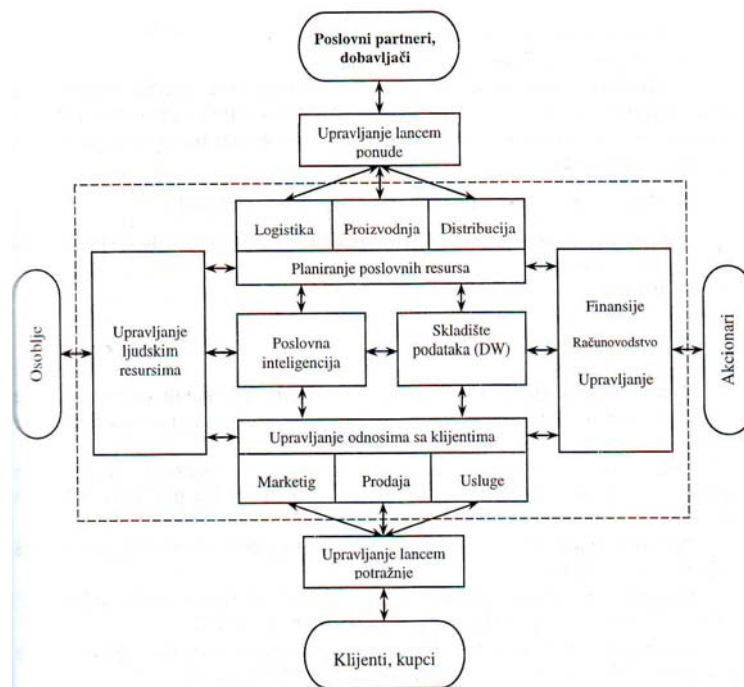
- утврђивања опсега промена које је потребно сповести да би се имплементирао концепт електронског пословања,
- класификације и анализе апликација (пројеката) обухваћених планом,
- утврђивања приоритета појединих апликација обухваћених планом имплементације електронског пословања,
- утврђивања плана имплементације појединих апликација

Циљеви електронског пословања не могу бити изван циљева које има компанија већ напротив морају бити у функцији остварења постављених циљева. Циљеви могу бити различити. Полазећи од примарног циља пословања компаније који се односи на производњу квалитетних производа и услуга, уз најмање могуће трошкове, компанија, примера ради, може настојати да аутоматизује пословање које у савременим условима достиже највиши ниво увођења електронског пословања. Пословни циљ компаније је пружање што боље услуге клијентима, од пријема наруџбенице до испоруке робе. Електронским пословањем се могу објединити све активности ланца вредности услуга пружених клијентима, од привлачења клијената, подршке купцима током куповине, задовољење захтева купаца, одржавања лојалности купаца до пружања додатних услуга и услуга након продаје. Компанија настоји да ствара тржишну вредност путем интеграције ланца понуде према купцима и на тој основи да ствари додатну вредност за своје купце. Ово може постати разлог по коме се компанија разликује од своје конкуренције. Овај циљ се у савременим условима организације бизниса може остварити развијањем електронског пословања. Успешне фирме у свету постају још успешније формирањем стратегијских заједница са комплексним пословним односима. Чланице ове заједнице деле заједничке циљеве, усклађују и повезују пословне трансакције са пословним партнерима, уз висок ниво развијености електронског пословања.

Утврђивање опсега промена које је потребно спровести да би се имплементирао концепт електронског пословања је потребно имати у виду да би се остварила побољшања у пословању. Побољшање процеса које се односи на унапређење постојећих процеса се одражава на значајније измене у пословном систему. За спровођење ових промена нису потреба велика средства, јер се не предузимају велики захтеви. Побољшање пословне стратегије спада у промене којима се иновира пословање у многим аспектима. Овим променама се уводи нова инфраструктура на којој се развија електронско пословање, управљање ланцем вредности, управљање ресурсима компаније и односима са купцима. Трансформација пословања компанија подразумева битну промену пословања у смислу усмеравања компанија у сасвим нова подручја и нови начин пословања. Пример овакве трансформације би се могао наћи у компанијама које су класичан начин пословања замениле онлине пословањем преко Интернета.

У фази класификације и анализе апликација (пројеката) обухваћених планом преласка са класичног на електронско пословање неопходно је дефинисати већи број сегмената појединачних апликација које ће представљати поједине делове јединственог транзиционог плана. Потребно је нпр. дефинисати план електронске трговине, управљања ланцем вредности, управљање ланцем понуде, управљање ланцем потражње, управљање ресурсима предузећа, управљање односима са клијентима итд. Полазни апликациони оквир електронског пословања који обухвата све апликације је схематски приказан на слици 2.

Слика 2.  
Полазни апликациони оквир електронског пословања



Извор: <http://en.kioskea.net/contents/entreprise/e-business.php3>

О утврђивању плана имплементације појединих апликација одлучује менаџмент компаније. Да би се добила што објективнија слика о приоритетима, менаџерима се путем интервјуа постављају питања које апликације имају приоритет реализације, који се трошкови и користи очекују. Након давања одговора на ова питања врши се усаглашавање приоритета.

При развоју плана имплементације треба водити рачуна о брзини, ефикасности, прилагодљивости и иновативности. Динамика реализације је важна због брзине измене релевантних елемената неке апликације као честе измене захтева клијената. Ефикасност се односи на што мања улагања при имплементацији појединих апликација. Ефикасност се остварује бољом алокацијом ресурса путем управљачких одлука. Прилагодљивост се односи на усклађивање решења са променама које захтевају клијенти. Иновативност намећу како клијенти са новим захтевима тако и конкуренција.

Поступак преласка са традиционалног на електронско пословање захтева улагање значајних финансијских средстава. Основа дилема која се том приликом поставља је да ли обезбедити ресурсе за прелазак на електронско пословање сопственим снагама или користити ресурсе из спољашњих извора. Уколико се

компанија определи да самостално обезбеди ресурсе за развој концепата електронског пословања, она мора прибавити хардверске, софтверске, комуникационе и људске ресурсе. Уколико се предузеће одлучи да користи ресурсе из спољашњих извора путем измештања (outsourcing) компанија ће плаћати надокнаду за коришћење ових средстава.

Да би се изабрао један од могућих начина обезбеђивања ресурса за имплементацију концепата електронског пословања, или комбиновањем једног и другог, компанија треба да приступи темељнијој анализи и утврђивању предности и недостатака могућег обезбеђивања ресурса.

За измештање неких облика ресурса је карактеристично да су стекли поверење корисника од самог почетка примене информационих технологија. Ова форма обезбеђивања ресурса у ери електронског пословања добија још више на значају.

Облици измештања су прозили кроз различите фазе њеног коришћења. Од измештања заснованог на изнајмљивању услуга управљања опремом до измештања у условима електронског пословања које значи пренос контроле над пословним процесима на испоручиоца услуга. То практично значи да је корисник услуга оријентисан на резултате које очекује а да испоручиоцу услуга препушта поступак остваривања тих резултата, односно начин обављања услуга.

За измештање се не може рећи да представља модел пословне сарадње између корисника и испоручиоца услуге. Корисник услуга препушта испоручиоцу услуга контролу над делом пословних процеса (у неким случајевима над целим пословним процесима), због трошкова који се односе на опрему и високо стручни кадар, који су власништво даваоца а не корисника услуга.

При измештању корисник се опредељује за резултате које очекује а испоручилац брине како да дође до тих резултата. Због тога испоручиоци услуга морају бити специјализовани за преузете обавезе у одређеној области пословања као што су на пример активности логистике.

У условима електронског пословања, на природу измештања утичу следећи фактори:

- потреба за сталним унапређењем квалитета услуга,
- производни процес све више добија карактер робе тако да се лакше може изместити,
- изградња партнерства међу компанијама заснованог на интернет технологијама, посебно екстранету, што доводи до формирања стратегијских заједница и стварања виртуалних мрежа вредности.

Могућност сталног унапређења квалитета услуга треба посматрати у контексту тоталног управљања квалитетом – TQM и процеса реинжењеринга процеса. Ови концепти су усмерени на то да се путем постепених или радикалних промена обезбеди трајно побољшање пословних процеса уз уважавање захтева купаца и уз мотивацију колектива за прихватање савремених решења пословања. Концепт TQM и реинжењеринга подразумева промене у технологији коју користи компанија и начина на који она обавља пословање. Ова два концепта неће бити успешна уколико није дошло до промене организационе културе, норми понашања, система вредности, процеса доношења одлука, дистрибуције моћи итд.

Производни процес све више добија карактер робе и постаје предмет измештања. Многе компаније изнајмљују сегменте телекомуникационих услуга,

услуге системског софтвера, услуге управљања РС рачунарима и комплетном рачунарском инфраструктуром, из разлога што је то јефтиније.

Поред ових, за данашње време уобичајених облика измештања пословних процеса, пословни процес се може изместити и то не у смислу да спољашњи корисник преузима само одговорност за обављање пословних функција или процеса, већ преузима и инжењеринг ових процеса. То по правилу значи примену нове технологије при обављању задатака тог процеса, којом се он унапређује. Овакво измештање пословних процеса тежи ка повећању вредности предузећа.

Главна карактеристика измештања пословних процеса је повећање вредности компанија. Међутим, овде се не ради о повећању прихода предузећа већ о повећању профитабилности. Суштина је у томе да пословни процеси који су подвргнути реинжењерингу, почињу да функционишу у новом облику, чиме се генерише већа маса профита. За компанију није тада толико важна вредност која произилази из структуре трошкова већ, колико је та она последица промена њених акција и конкурентности. Тако се може закључити да је измештање пословних процеса алат за трансформацију предузећа из чега произилази његова конкурентска предност на тржишту.

Образовање стратегијских заједница и стварање виртуалне мреже вредности постаје стварност у данашњим условима електронског пословања са перспективом на даље ширење у будућности. Измештање није ни једноставно ни јефтино али може бити од велике користи када се користи упоредо са стварањем квалитетнијих односа између пословних партнера.

У савременим условима електронског пословања, најраширенији модел измештања је модел пружања апликативних услуга. Давалац апликативних услуга је компанија која испоручује и управља апликацијама у пружању рачунарских услуга из удаљеног центра на локацијама већег броја корисника путем Интернета или преко приватне комуникационе мреже (VPN).

Даваоци услуга изнајмљују широку палету софтверских апликација. Услуге се дају компанијама различитих величина. Предности оваквог начина обезбеђивања апликативних услуга за компанију су следеће:

- корисници услуга за кратко време достижу тржишну афирмацију,
- изнајмљивање готовог софтвера може довести до одређених ефеката на цене, квалитет, одржавање од стране испоручилаца, итд.,
- нуде се апликационе услуге које заокружују део пословања или целокупан циклус пословања,
- отвореност према апликацијама вишег нивоа,
- услуге су прилагодљиве и специфичним потребама корисника.

Разлози коришћења услуга од спољашњих испоручилаца су следећи:

- краће време имплементације,
- једнократна куповина и подршка,
- прилагодљивост развоју пословања,
- стабилне цене које олакшавају финансијско планирање.

### **Закључак**

Развијање одговарајуће стратегије преласка са традиционалног на електронско пословање представља озбиљан изазов савременог предузећа. Менаџери и инвеститори компанија које желе да примене концепт електронског пословања схватају да „нова економија“ захтева квалитетно измењене стратегије и нове пословне моделе како би могли остварити успех на тржишту. Код менаџмента савремених предузећа сазрело је схватање о неопходности промене постојећег пословног модела, путем редизајнирања организационе структуре и културе унапређења односа са пословним партнерима уз примену савремене технолошке инфраструктуре која може подржати такве суштинске промене.

### **Литература**

1. Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver, E-commerce, business, technology, society, Addison-Wesley, 2004.
2. Kenneth C. Laudon, Jane P. Laudon, and Mary Elizabeth Brabston, Management Information Systems: Managing the Digital Firm (4th Edition), 2008.
3. Bocilj, P., Chaffey, D., Greasley, A., Hickie, S., Business Information System, Technplogy, Developmenet and Menagement for the e-business, Prentice Hall, 2003.
4. Славко Вујовић, Електронско пословање и пословна интелигенција, Београд, 2005.
5. [http://strategis.ic.gc.ca/eic/site/sbrp-rppe.nsf/vwapj/framework\\_e.pdf/\\$FILE/framework\\_e.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/eic/site/sbrp-rppe.nsf/vwapj/framework_e.pdf/$FILE/framework_e.pdf)
6. <http://en.kioskea.net/contents/entreprise/e-business.php3>
7. <http://www.brint.com/papers/kmebiz/kmebiz.html>
8. <http://www.brint.org/KMEbusiness.pdf>

Мр Дејан Величковић  
ЕД «ЛУГОИСТОК» Ниш

## ЕНЕРГЕТСКА ЗАВИСНОСТ И УПОТРЕБА ОБНОВЉИВИХ ИЗВОРА ЕНЕРГИЈЕ У ЕВРОПСКОЈ УНИЈИ

### Апстракт

*Значај вођења заједничке енергетске политике Европске уније произилази из чињенице да енергетски сектор партиципира са око 10% у величини њеног бруто домаћег производа. Осим тога, Европска унија је увозник енергената у износу око 50% сопствене производње услед чега се политика коришћења обновљивих извора енергије намеће својом актуелношћу.*

*У земљама Европске уније постоје посебне погодности и потребе за организовано коришћење обновљивих енергетских ресурса. Енергетски потенцијал обновљивих енергетских земаља ЕУ веома је значајан и огледа се у искоришћењу воде, сунца, ветра, дрвне биомасе и постојећих геотермалних извора. Ограничене резерве примарне енергије, чине ургентним повећање коришћења обновљивих енергетских ресурса у Европској унији.*

**Кључне речи:** *Европска унија, енергетска политика, енергетска зависност, обновљиви извори енергије*

## ENERGY DEPENDENCE AND USE OF RENEWABLE ENERGY SOURCES IN EUROPEAN UNION

### Abstract

*The importance of keeping a common energy policy of the European Union stems from the fact that the energy sector participates with 10% in the size of its gross domestic product. In addition, the EU importer of energy in an amount of about 50% of its production and therefore the policy of using renewable energy sources imposed on its timeliness.*

*In the European Union there are special benefits and the need for organized use of renewable energy resources. The energy potential of renewable energy the EU is important and is reflected in the utilization of water, sun, wind, wood biomass, and existing geothermal resources. Limited reserves of primary energy are urgent increase use of renewable energy resources in the European Union.*

**Key words:** *European Union, energy policy, energy dependence, renewable sources of energy.*

## 1. Значај постојања заједничке енергетске политике ЕУ

Упркос годишњим колебањима, у ЕУ-27 зависност од увозне енергије остала је прилично константна током 1990-их, и креже се око 45%. Од 2000. године, међутим, ниво зависности је пораста достигавши ниво од око 55% у 2008. години. Ово представља степен зависности за 10 процентних поена виши од просека из претходне деценије.

У последњих неколико година енергија је постала једна од приоритетних тема Европске уније. Иако је то још увек, првенствено, тема и надлежност држава чланица и њихових националних политика, Европска унија све интензивније ради на формирању заједничке енергетске политике. „То питање Европска унија третира на два плана: унутрашњем и спољном. На првом кроз јачање регулативе, либерализацију тржишта и јачање конкуренције, али и бољем повезивању тржишта, мерама за јачање енергетске ефикасности и већим коришћењем обновљивих извора енергије. На спољном плану, јачањем сарадње са спољним снабдевачима, који прате диверзификацију извора и праваца снабдевања. Поред, тога, енергетске теме су међу првима у дијалогу међу партнерима у оквиру спољних односа са Европском унијом...”<sup>1</sup> (подвукао Д. В.)

Заједничка енергетска политика своју заокружену форму добија током осме деценије претходног века, а најдиректније је повезана са настојањима Заједнице да изнађе ефикасне одговоре на испољавање светске енергетске кризе. Заједничка енергетска политика имала је за циљ обезбеђење стабилности снабдевања, императив приватизације као претопоставке раста ефикасности, све бројније еколошке захтеве.<sup>2</sup>

Криза у снабдевању гасом из Русије због сукоба са Украјином с почетка 2006. године покренула је нови приступ у конципирању енергетске политике Европске уније. Усвојена тзв. „Зелена књига“ означава праву промену правца и указује на схватање да је сада енергија заиста глобално питање док се изазови са којима се суочавају поједине чланице могу решавати искључиво на нивоу Заједнице. „Зелена књига пледира за одрживу, конкурентну и безбедну енергију. Предложено је шест кључних области за енергију:

- конкурентност и развој унутрашњег енергетског тржишта,
- диверзификација енергетских извора са што мање негативних ефеката за климу,
- солидарност држава чланица у избегавању и снабдевању,
- одрживи развој (повољан баланс заштите окружења, конкурентности и сигурности снабдевања,
- развој нових технологија,

<sup>1</sup> Симурдић, М. (2009) Енергетска политика ЕУ, западни Балкан и Србија, Изазови европских интеграција, Београд, бр. 4. стр. 63.

<sup>2</sup> „Усклађивање заједничке политике у сфери енергетике потребно је да задовољи неколико међусобно супростављених циљева, као што су стабилност снабдевања, приватизација, еколошки захтеви, слобода избора, уклањање привилегованог приступа тржишту и монопола, структурне промене и промене преференције потрошача. Услед мањка централних тела за спровођење енергетских политика у ЕУ понекада се каже да то нису заједничке већ полузаједничке политике.“ Прокопијевић, М. Европска унија – увод, Службени гласник Београд, стр. 530.



- спољна политика.<sup>3</sup>

Унија је 2006. године усвојила Акциони план за енергетску ефикасност који се спроводи од 1. јануара 2007. до 31. децембра 2012. године. Основни циљеви Акционог плана јесу смањење потрошње енергије за 20% и смањење емисије штетних гасова за 30% до 2020. године. Ово би довело до побољшања од 1,5% тј. 1,8% на годишњем нивоу. Побољшања су уклопљена у одредбе Кјото протокола.

На темељу Зелене књиге, марта 2007. године Европски савет је донео Акциони план за период 2007-2009. године, чији је циљ конципирање нове енергетске политике ЕУ. Три стуба нове енергетске политике ЕУ су:

- формирање интегралног унутрашњег тржишта,
- коришћење енергије и заштита природне средине, и
- повећање енергетске ефикасности.

Уговором о измени Уговора о Европској унији из Лисабона (17. децембар, 2007) у оквиру успостављања или функционисања унутрашњег тржишта и водећи рачуна о захтевима за очување животне средине и њено унапређење, децидно је одређено да политика Уније у области енергије има за циљ да у духу солидарности између земаља чланица:

- а) осигура функционисање енергије,
- б) обезбеди сигурност у снабдевању Уније енергијом,
- в) повећа ниво енергетске ефикасности и економисања енергијом, као и развој нових и обновљивих извора енергија, и
- г) унапреди интеграцију енергетских мрежа.

Уз поштовање примене других одредби уговора, Европски парламент и Савет утврђују, у складу са редовном законском процедуром, потребне мере за реализацију напред дефинисаних циљева. Оне се доносе након консултовања Комитета региона и Комитета за економска и социјална питања. Ове мере не погађају право неке државе чланице да утврђује услове коришћења властитих енергетских ресурса, слободу избора између различитих извора енергије и опште структуре снабдевања енергијом.<sup>4</sup>

Комисија Европске уније је крајем 2008. године објавила други план енергетске стратегије. У овом документу посебно се инсистира на неопходности трансформисања енергетске слике ЕУ како дугорочно тако и краткорочно, на унутрашњем и спољном плану.

## **2. Климатске промене и енергетска потрошња у Европској унији**

Основни трендови у климатским променама и потрошњи енергије у Европској унији од 2000. године су неповољни и поред околности да у скоријем периоду постоје назнаке одређених побољшања. Након периода раста емисије гасова и ефекта стаклене баште у земљама ЕУ-15 у периоду од 2000. до 2004. године, недавна збивања су повољнија, а емисија у 2007. била је 1,4% мања него у

<sup>3</sup> Ово последње је у функцији обезбеђења јединствености Заједнице у односу на снабдеваче енергентима, а такође и јединственост приступа у погледу диверзификације извора снабдевања.

<sup>4</sup> Јањевић, М. (2008) Реформски уговор ЕУ из Лисабона, Службени гласник, Београд, стр. 84.

2000. години. Предвиђања указују да су циљеви Кјото протокола на дохват руке.<sup>5</sup> Количина енергије потрошене на гасове који доводе до ефекта стаклене баште је повећана, али споријим темпом. Од енергетских показатеља, само комбинација топлоте и струје показала је повољан тренд.

Потрошња биогорива и обновљивих извора, као и учешће обновљивих извора у производњи електричне енергије су повећани, али темпом који се чини недовољним да досегне њихове циљеве. Енергетска зависност је знатно порасла од 2000. године, достижући око 55% у 2008. години. Имплицитна стопа пореза на енергију је пала, што није у складу са циљем померања пореског оптерећења са рада на искоришћење ресурса.

У ЕУ-15, емисија гасова који доводе до ефекта стаклене баште у 2007. години била је испод 5% своје основне вредности из Кјото протокола, и мада остаје изнад 8% смањења које захтева Кјото протокол између 2008. и 2012. године, она се креће према њему. Од 2004. развој је повољан, што доводи до укупног смањења од 1,4% у ЕУ-15 између 2000. и 2007. Према пројекцијама прикупљеним од стране Европске агенције за животну средину, циљ из Кјото протокола треба да буде постигнут са постојећим правилима и мерама, укључујући коришћење пречистача од угљеника. Са додатним политикама и мерама, и коришћењем тзв. «Кјото механизма», предвиђено је да ЕУ-15 постигне више од предвиђеног циља. ЕУ-27 емисије, за које не постоји Кјото циљ, биле су практично исте у 2007. као и у 2000. години. Следећи значајан напредак постигнут у смањивању емисије гасова стаклене баште од стране држава чланица Европске уније из источне Европе током 1990-их година, емисија је повећана у првим годинама ове деценије, али је константно падала од 2004. Године. У 2007. години у ЕУ-27 емисија била 12,5% испод свог нивоа базне године.

Упркос повећању потрошње обновљиве енергије у ЕУ-27 од 2000. године, њен удео у унутрашњој потрошњи енергије још није довољно порастао да би се говорило о кретању ка циљу. Биомаса јесте далеко најзначајнији обновљиви извор енергије и она је учествовала са скоро 70% укупне обновљиве енергије у 2007. години. Удео хидроелектрана, другог најважнијег обновљивог извора енергије, смањен је током последњих година. Ветар и геотермални извори и даље имају мањи допринос, иако у апсолутном смислу имају убрзани раст.

У ЕУ-27, зависност од увезене енергије остала прилично константна током 1990-их година на око 45%. Од 2000. године, ниво енергетске зависности оштро је порастао, прелазећи 50% у 2004. години, а достигао је око 55% у 2008. години. Енергетске потребе у земљама Европске уније су у овом периоду незнатно порасле. Између 2000. и 2007. у ЕУ-27 потрошња енергије расла је брже него у претходној деценији, иако је од 2003. године она на стабилном нивоу. Постоји општи помак у правцу повећања употребе природног гаса и, до извесне мере, обновљиве енергије. Удео обновљивих извора у ЕУ-27 за производњу електричне енергије је порастао са 13,8% у 2000. на 15,6% у 2007. години, али је

---

<sup>5</sup> Протоколом из Кјотоа (1992. година) развијене капиталистичке и бивше социјалистичке земље су се обавезале да до 2010. године смање емисију гасова стаклене баште за 5% у односу на ниво из 1990.године. Свакој држави дефинисан је одређени циљ. На темељу економске теорије и искуства америчкиг програма трговања сумпор-диоксидом Протокол из Кјота укључио је и прописе о трговању штетним емисијама између држава.

исти остао испод циља од 21% постављеног за 2010. годину. Удео биогорива у области саобраћаја је и даље мали, али он убрзано расте. Потрошња биогорива је показала убрзан раст од 2000. године, достигавши удео од 2,6% транспортних горива у 2007. години. У ЕУ-27, иако је овај удео и даље испод зацртаног циља, уколико би се ова стопа раста одржала и у будућности у основи постављени циљ би био достижан.

Развој когенерације комбиноване топлоте и снаге, технологије која комбинује производњу употребљиве топлоте са производњом електричне енергије, је релативно спор. У ЕУ-27 удео у бруто производњи електричне енергије повећан је тек незнатно, за 0,2 процентних поена по години између 2004. и 2007. године. Когенерација комбиноване топлоте и снаге је испоручивао 10,9% од бруто електричне енергије у 2007. години. Имплицитна стопа пореза на енергију у ЕУ-27 се смањује од 1999. Ово смањење ефективног пореског оптерећења може се посматрати као супротно циљу померања опорезивања са рада ка потрошњи ресурса и енергије, мада постоје индиције да је опорезивање можда имало улогу у подстицању очувања енергије. Поред тога, постоји веће ослањање на остале инструменте политике, осим пореза, као што је трговина емисијама, а порези на енергију су били смањени као компензација за значајан раст цене нафте током последњих година.

Климатске промене главна су преокупација и за политичаре и за општу јавност. Постоји широк консензус међу научницима да је повећање просечне температуре Земље у последњих 250 година настало углавном због емисије гасова стаклене баште као резултат људске активности, нарочито услед превелике употребе фосилних горива. Раст просечне температуре Земље за више од 2 °C изнад нивоа пре индустријске ере може имати тешке последице за животну средину, привреду и само људско друштво.

Потенцијални утицаји климатских промена су широки у распону, и обухватају промену временских образаца, промене у пољопривредним приносима, губитак биодиверзитета и друге промене у екосистемима, несташицу воде и хране, поплаве, топлотне таласе, као и појаву нових болести. Све земље света ће вероватно бити под овим утицајем, иако ће он бити различитог степена, а неке последице су већ видљиве. Како би се ограничиле ове последице, неопходно је да се значајно смањи емисија ефеката стаклене баште. На основу процене Међу-владиног панела за климатске промене, како би раст просечне температура остао испод прага од -2 °C, до 2050. Године, глобалне емисије морају да буду у распону од 50-85% њиховог нивоа из 2000.

Кјото протокол уз Оквирну конвенцију Уједињених нација о климатским променама је тренутно једини међународни инструмент који поставља обавезујуће циљеве за смањење емисија ефеката стаклене баште. Према протоколу, у периоду 2008. до 2012. године просечна емисија развијених земаља треба да забележи пад од 5,2% у односу на њихов ниво из 1990. Преговори су у току како би се договорили будући режим након тог периода.

Пакет климатских и енергетских мера има за циљ да смањи емисију гасова стаклене баште и потрошњу енергије, као и да смањи зависност Европске уније од страних извора енергије. Европска унија је посвећена смањењу својих емисија гасова стаклене баште за најмање 20% испод нивоа из 1990. до 2020. године, и ако се и у другим развијеним земљама учине слични напори, она је

спремна на смањење обима до чак 30% по новом глобалном споразуму о климатским променама. Централна стратегија је јачање и ширење Европског система за трговање емисијама. Емисија из сектора укључених у Европски систем за трговање емисијама ће се смањити за 21% од 2020. у односу на ниво из 2005. године, док ће емисија из сектора који нису укључени у Европски систем за трговање емисијама као што су транспорт, становање, пољопривреда и управљање отпадом – бити смањена за 10% у односу на ниво из 2005. до 2020. године. Свака земља чланица ће допринети овим напорима у складу са својим националним околностима, са националним правно обавезујућим стопама емисије од -20% до +20%. Пакет укључује и обавезни циљ да се повећа удео обновљиве енергије у коришћењу енергије на 20% до 2020. године, у складу са могућностима земаља чланица. Овај пакет такође промовише развој и безбедно коришћење и складиштење угљен диоксида, тако да могу бити лоцирана и налазишта испод земље.

Смањење емисије у области транспорта ће бити регулисано законима чији је циљ смањење емисије угљен диоксида из нових аутомобила за просечно 120 грама по километру, у периоду од 2012. до 2015. године, и да се додатно смањи на 95 грама по километру до 2020. Само ова мера треба да обезбеди више од трећине потребног смањења емисије у секторима ван транспортног система. Поред тога, Директива о Квалитету горива је недавно ревидирана, и захтева од добављача горива да смање емисију гасова стаклене баште из ланца производње горива за 6% до 2020.

Питања која се тичу климатских промена и енергетске потрошње су уско међусобно повезана, а ту су и јаке везе са другим темама. Сагоревање фосилних горива је главни извор емисије гасова стаклене баште. У исто време, јер Европска унија не поседује довољне резерве фосилних горива да задовољи своју енергетску тражњу, константно ослањање на фосилна горива доводи до зависности од извора из трећих земаља, а поставља се и питање безбедности снабдевања. Пошто производња енергије из обновљивих извора производи занемарљиву емисију гасова стаклене баште, и пошто такви извори могу да потичу из Европске уније или из широког распона трећих земаља, обновљиви извори утичу на два главна циља – ограничавање климатских промена и обезбеђивање сигурности снабдевања енергијом.

Смањење тражње је комплементарно са диверсификацијом извора енергије. Ово се може постићи промовисањем уштеде енергије и енергетске ефикасности са једне, на пример кроз когенерацију топлоте и електричне енергије, као и наметањем пореза на потрошњу енергије, са друге стране. Климатске промене могу утицати на енергетски сектор. Градња хидроелектрана је под утицајем промена у обрасцима падавина. Када су зиме блаже, потребно је мање грејања, и када су лета топлија постоји већа потреба за климатизацијом. Осим тога, нови временски обрасци могу бити мање или више повољни за производњу електричне енергије и биомасе за биогорива. Топљење морског леда такође може повећати изводљивост вађења фосилних горива из раније недоступних резерви.

Бела књига адаптације пружа исцрпан опис веза између климатских промена и других области. Оне укључују креирање политике и инфраструктурне инвестиције, управљање водама и шумама, припреме за промену у количини приноса и ширење нових болести. Будући да се енергија користи у готово свим

привредним активностима, климатске промене и енергетска политика имају утицај на широк спектар друштвених, еколошких и економских аспеката. Истовремено, неке од мера за ублажавање климатских промена имају шире позитивне утицаје, као што је побољшање квалитета ваздуха. Смањење емисије кроз употребу обновљивих извора енергије и уштеда енергије не само да имају потенцијал да смање енергетске трошкове, већ утичу и на отварање нових радних места и повећање индустријске конкурентности.

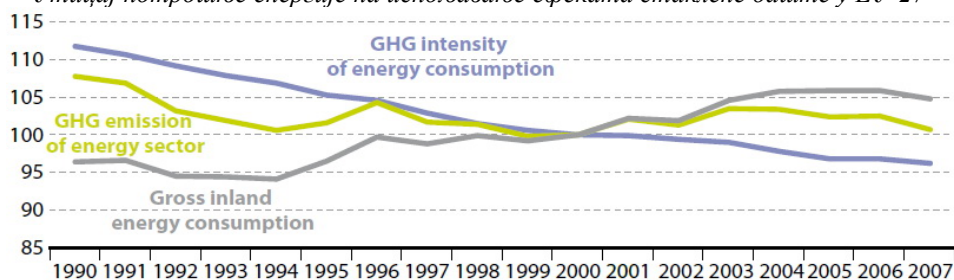
Различити извори емисије у вези са различитим секторима привреде, као што су производња енергије, превоз, изградња или пољопривреда, доприносе у различитој мери укупној емисији гасова стаклене баште. Праћењем трендова по секторима, индикатор омогућава да се оцени ефикасност мера за смањење емисије гасова стаклене баште. Индикатор такође истиче оне секторе у којима могу бити потребне додатне мере.

Овај индикатор показује удео кључних категорија извора у укупној емисији гасова стаклене баште, и како се он мења током времена. Кључна изворна категорија је дефинисана као категорија извора емисије која има значајан утицај на количину гасова стаклене баште једне земље у смислу апсолутног нивоа емисије, тренд у емисијама, или обоје. Различити гасови стаклене баште мере се по свом потенцијалу глобалног загревања, а резултати су изражени у CO<sub>2</sub> еквивалентима.

У ЕУ-27, деловање интензитета потрошње енергије на испољавање ефекта стаклене баште смањен је на годишњем нивоу у просеку од око 0,6% између 2000. и 2007. године, углавном због пребацивања са чврстих горива на гас и, у мањој мери, нуклеарну енергију и обновљиве изворе енергије. Међутим, пад није био тако изражен као 1990-их година, када је интензитет потрошње енергије годишње смањиван у просеку за 1,1%. (слика 1.)

**Слика 1.**

*Утицај потрошње енергије на испољавање ефекта стаклене баште у ЕУ-27*



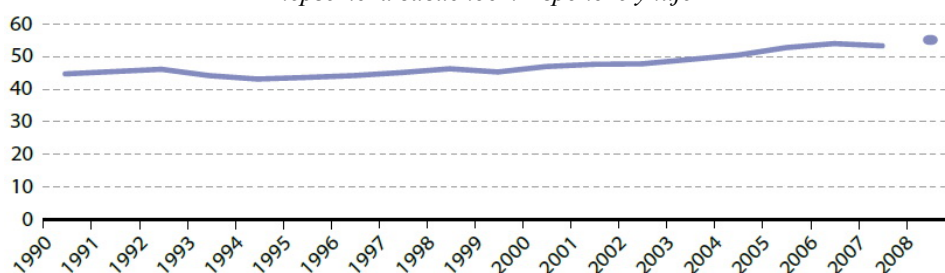
*Извор:* Sustainable development in the European Union (2009) 2009 monitoring report of the EU sustainable development strategy: Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, стр. 81.

### 3. Енергетска зависност ЕУ-27

Енергетска зависност се израчунава као нето увоз подељен збиром бруто унутрашње потрошње енергије и подводних резерви. Показује у којој мери се нека

привреда ослања на увоз у циљу задовољења своје потребе за енергијом. Упркос годишњим колебањима, у ЕУ-27 зависност од увозне енергије остала је прилично константна током 1990-их, на нивоу од око 45%. Од 2000. године, међутим, ниво зависности је порастао, прелазећи 50% у 2004. години достигавши ниво од око 55% у 2008. години. (слика 2.) Ово представља степен зависности 10 процентних поена виши од просека из претходне деценије. Поред растуће потребе за енергијом, већи удео природног гаса који се увози изван Европске уније и опадање резерви нафте у Северном мору допринели су оваквом развоју.

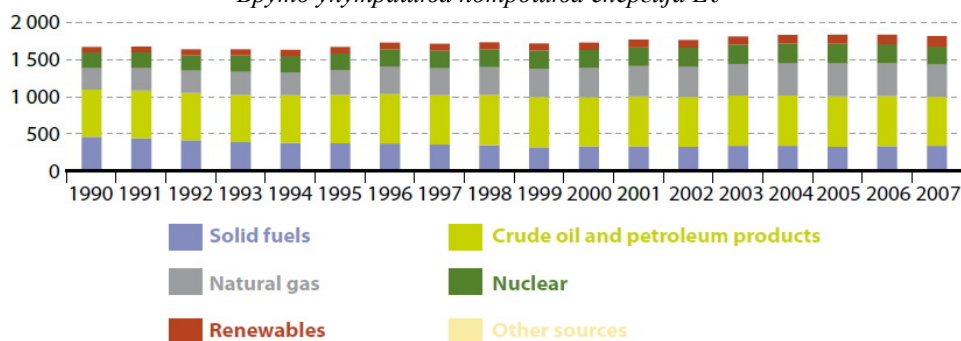
**Слика 2.**  
*Енергетска зависност Европске уније*



*Извор:* Исти, стр. 83.

Бруто унутрашња потрошња енергије имала је просечни годишњи раст од 0,7% између 2000. и 2007. године, и он је био нешто израженији од 0,4% на годишњем нивоу у протеклој деценији. Међутим, од 2003. године, потрошња енергије је уравнотежена. Све у свему, дошло је до промене са чврстих горива, која су представљала око 27% од укупне потрошње у 1990. години, а само око 18% у 2007. години. Ова промена је углавном била у корист природног гаса, чији је удео порастао са 18% на 24% у истом периоду, и, у мањој мери, нуклеарне енергије (раст са 12% на 13%) и обновљивих извора енергије (раст са 4% на 8%). Удео сирове нафте и нафтних деривата незнатно је смањен са 38% у 1990. на 36% у 2007. години. Раст енергетских потреба од око 80 милиона тона еквивалената нафте између 2000. и 2007. године углавном је укључивао пораст од око 40 милиона тона еквивалената нафте у виду природног гаса и обновљивих извора енергије. (слика. 3.) Док је удео чврстих горива такође повећан за око 10 милиона тона еквивалената нафте, то је компензовано падом удела сирове нафте и нафтних деривата, и нуклеарне енергије.

**Слика 3.**  
*Бруто унутрашња потрошња енергија ЕУ*



Извор: Исти, стр. 84.

Бруто унутрашња енергија је количина енергије утрошена у оквиру граница одређене земље. Израчунава се као укупна домаћа производња енергије плус увоз енергије минус извоз енергије (укључујући гориво испоручено међународним подморским складиштима). Индикатор се дели на основне типове извора енергије.

Управљање европском потрошњом енергије и повећаном употребом енергије из обновљивих извора, заједно са уштедама енергије и повећаном енергетском ефикасношћу, чине важне делове пакета мера које су неопходне за смањење емисија гаса са ефектом стаклене баште и за поштовање Кјото протокола Оквирне конвенције Уједињених Нација о промени климе и са даљим међународним обавезама за смањење емисија гаса са ефектом стаклене баште и Заједнице после 2012. године. Ови фактори такође имају важну улогу у промовисању сигурности снабдевања енергијом, промовисању технолошког развоја и иновација и пружању могућности за запослење и регионални развој, нарочито у руралним и изолованим подручјима.

Све већа технолошка унапређења, подстицаји за употребу и експанзију јавног транспорта, употреба технологија енергетске ефикасности и употреба енергије из обновљивих извора у транспорту су нека од најефикаснијих средстава путем којих Заједница може смањити своју зависност од увезене нафте у сектору транспорта, у коме је проблем сигурности снабдевања најакутнији и може утицати на тржиште горива за транспорт.

Како би се смањиле емисије гаса са ефектом стаклене баште у оквиру Заједнице и како би се смањила зависност од увозника енергије, развој енергије из обновљивих извора треба да буде уско повезан са повећаном енергетском ефикасношћу.

Директива 2001/77/ЕК Европског парламента и Савета од 27. септембра 2001. године о промовисању електричне енергије произведене из обновљивих извора на домаћем тржишту енергије и Директива 2003/30/ЕК Европског парламента и Савета од 8. маја 2003. године о промовисању употребе биогорива или других обновљивих горива за транспорт утврдила је дефиниције за различите врсте енергије из обновљивих извора. Директива 2003/54/ЕК Европског парла-

мента и Савета од 26. јуна 2003. године која се односи на заједничка правила за домаће тржиште електричне енергије, утврдила је дефиниције за сектор електричне енергије уопштено.

Европски савет у марту 2007. поново је потврдио залагање Комисије за развијање енергије из обновљивих извора после 2010. широм Заједнице. Он је прихватио мандаторни циљ од 20% удела енергије из обновљивих извора у укупној потрошњи енергије од стране Заједнице до 2020. и мандаторни 10% минимални циљ који треба да остваре све земље чланице за удео биогорива у потрошњи бензина и нафте за транспорт до 2020. који треба да се уведе на економичан начин. Истакао је да је обавезујућа природа циља биогорива адекватна, подлеже производњи која је одржива, другој генерацији биогорива који постају комерцијално расположиви и Директиви 98/70/ЕК Европског парламента и Савета од 13. октобра 1998. везано за квалитет бензина и дизел горива који су допуњени како би омогућили адекватне нивое мешања. Европски савет је у марту 2008. поновио да је неопходно израдити и испунити критеријуме ефикасне одрживости за биогорива и осигурати комерцијалну расположивост друге генерације биогорива. Европски савет у јуну 2008. поново се осврнуо на критеријуме одрживости и подвукао потребу да се оцене могући утицаји производње биогорива на пољопривредне прехранбене производе и нагласио да би требало предузети потребне радње, уколико су неопходне, како би се размотрили одређени недостаци. Такође је речено да следећа процена треба да буде еколошких и социјалних последица производње и потрошње биогорива.

У својој резолуцији од 25. септембра 2007. о мапи пута за обновљиву енергију у Европи, Европски парламент је позвао Комисију да представи, до краја 2007. године, предлог законског оквира за енергију из обновљивих извора, осврћући се на важност постављања циљева у уделу енергије из обновљивих извора на нивоу Заједнице и земаља чланица.

Неопходно је успоставити транспарентна и недвосмислена правила за обрачун удела енергије из обновљивих извора и за дефинисање ових извора. У овом контексту, треба да се обухвати енергија која је присутна у океанима и другим облицима воде у виду таласа, поморских струја, степена нагиба океанске термалне енергије или степена сланости. Употреба пољопривредног материјала као што је ђубриво, житки муљ и други животињски и органски отпад за производњу биогаса има, у погледу високог потенцијала уштеде емисија гаса са ефектом стаклене баште, значајне еколошке предности везано за производњу топлоте и енергије и његовог кориштења као биогорива. Постројења биогаса могу, као резултат своје децентрализоване природе и структуре регионалног инвестирања, значајно допринети одрживом развоју у руралним подручјима и понудити пољопривредницима нове могућности за стицање прихода.

Главна сврха мандаторних националних циљева је обезбеђење сигурности инвеститорима и да поставке континуирани развој технологија које производе енергију из свих облика обновљивих извора. Одагање одлуке о томе да ли је циљ мандаторан док се не деси догађај у будућности, стога није адекватно.

Почетна ставка, потенцијал обновљиве енергије и енергетска мешавина варира међу земљама чланицама. Стога је неопходно превести циљ од 20% Заједнице у појединачне циљеве за сваку земљу чланицу, помно пратећи правичну и адекватну алокацију узимајући у обзир различите полазне ставке и



потенцијале земаља чланица, укључујући постојећи ниво енергије из обновљивих извора и енергетску мешавину. Ово треба урадити делећи захтевано укупно повећање у употреби енергије из обновљивих извора међу земљама чланицама на основу равноправног пораста у уделу сваке земље чланице мерену њиховим бруто домаћим производом, који је урађен на начин да одражава њихове почетне ставке и рачунајући бруто крајњу потрошњу енергије, узимајући у обзир напоре земаља чланица у прошлости, у погледу употребе енергије из обновљивих извора.

Супротно, прикладно је да се 10% циљ за енергију из обновљивих извора у транспорту успостави на истом нивоу за сваку земљу чланицу у циљу осигуравања конзистентности у спецификацијима транспортних горива и расположивости. Зато што се транспортним горивима лако тргује, земље чланице са ниским дотацијама релевантних ресурса ће лако моћи да добију биогорива од негде другде. Док би технички било могуће за Заједницу да испуни свој циљ за употребу енергије из обновљивих извора у транспорту искључиво из домаће производње, могуће је и пожељно да ће циљ у ствари бити задовољен у комбинацији домаће производње и увоза. Због тога, Комисија треба да надгледа снабдевање тржишта Заједнице биогоривом и треба, ако је адекватно, да предложи релевантне мере за постизање балансног приступа између домаће производње и увоза, имајући у виду, између осталог, израду мултилатералних и билатералних трговинских преговора, еколошких, социјалних и економских разматрања и сигурности снабдевања енергијом.

Унапређење енергетске ефикасности је кључни задатак Заједнице и циљ је да оствари 20% побољшање у енергетској ефикасности до 2020. Тај циљ, скупа са постојећом и будућом регулативом укључујући Директиву 2002/91/ЕК Европског парламента и Савета од 16. децембра 2002. о енергетској реализацији зграда, Директиву 2005/32/ЕК Европског парламента и Савета од 6. јула 2005. о успостављању оквира за постављање услова екодизајна за производе који користе енергију и Директиву 2006/32/ЕК Европског парламента и Савета од 5. априла 2006. о ефикасности крајње потрошње енергије и услуга енергије, има пресудну улогу у осигуравању да климатски и енергетски задаци буду остварени по најнижој цени и да може тако обезбедити нове могућности за економију Европске Уније. Енергетска ефикасност и политике уштеде енергије су неке од најефикаснијих метода помоћу којих земље чланице могу повећати проценат удела енергије из обновљивих извора и земље чланице ће на тај начин лакше остварити свеукупне националне и транспортне циљеве за енергију из обновљивих извора које су одређене овом Директивом.

Земље чланице су обавезне да постигну значајна унапређења енергетске ефикасности у свим секторима како би лакше остварили своје циљеве енергије из обновљивих извора, која се изражава као проценат крајње бруто потрошње енергије. Потреба за енергетском ефикасношћу у сектору транспорта је императив зато што мандаторни процентуални циљ за енергију из обновљивих извора ће вероватно бити све тежи за одрживо постизање ако укупна тражња за енергијом за транспорт буде расла. Мандаторни циљ од 10% за транспорт који треба да остваре све земље чланице стога треба да се дефинише као онај удео крајње енергије потрошене у транспорту који треба да се постигне из обновљивих извора укупно, а не само из биогорива.

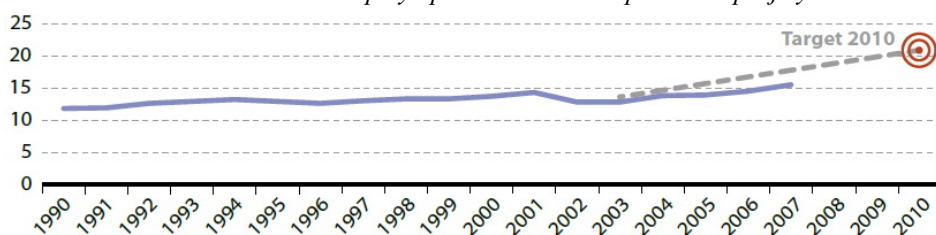
#### 4. Обновљиви извори енергије

Како би се осигурало да мандаторни национални свеопшти циљеви буду остварени, земље чланице раде на индикативном трасирању путање према остварењу својих крајњих мандаторних циљева. Они су усвојиле националне акционе планове за обновљиву енергију укључујући информације о циљевима сектора, имајући у виду да постоје различите употребе биомасе и стога је важно мобилисати нове ресурсе биомасе. Поред тога, земље чланице су прецизирале мере за остварење ових циљева. Свака земља чланица сходно властитим евалуацијама очекиване бруто крајње потрошње енергије у свом националном акционом плану за енергију из обновљивих извора је дефинисала инструменте за реализацију националних циљева. При том су оне узеле у обзир оптималну комбинацију технологија енергетске ефикасности са енергијом из обновљивих извора.

Да би се омогућило остварење бенефиција технолошког процеса и економије обима, индикативна путања треба да узме у обзир могућност бржег раста у употреби енергије из обновљивих извора у будућности. Тиме се посебна пажња може дати секторима који непропорционално трпе од недостатка технолошког напретка и економије обима али који, у будућности, могу значајно допринети остварењу циљева за 2020.

Између 2000. и 2007. године, производња електричне енергије из биомасе, хидро енергије, ветра, геотермалне и соларне енергије постепено се повећава, достигавши 15,6% у 2007. години. Након смањења током раних година ове деценије, годишња стопа раста је сада знатно већа него током 1990-их. Између 2006. и 2007. године удео за обновљиве изворе порастао је за 1,0 процентни поен. Међутим, за достизање удела од 21% до 2010. године би било потребно готово удвостручити овај тренд. (слика 4.) Релативно дуго време за улагање у производњу енергије може делимично да објасни претходни спори напредак. Цене обновљиве енергије, које су за неке технологије и даље веће од конвенционалних технологија производње енергије, могу такође да допринесу ограничењу брзине раста. Поред тога, законодавне баријере, као што су потешкоће у добијању дозволе и даље постоје у многим државама чланицама.

Слика 4.  
Удео обновљивих извора у производњи електричне енергије у ЕУ



Извор: Исти, стр. 85.

Обновљиви извори енергије производе занемарљиву емисију гасова стаклене баште, или је уопште не производе. Године 2001., Директива о производњи електричне енергије из обновљивих извора установила је

индикативни оквир за повећање удела обновљивих изворе енергије у бруто потрошњи електричне енергије у ЕУ-15 на 22,1% до 2010. године, која је касније модификована на 21% за ЕУ-27. Овај циљ је потврђен у Стратегији одрживог развоја као и у Директиви о обновљивим изворима енергије. Индикатор се дефинише као удео електричне енергије произведене из обновљивих извора у оквиру бруто националне потрошње електричне енергије.

Током 1990-их, потрошња обновљиве енергије у ЕУ-27 је значајно повећана и наставила је да расте између 2000. и 2007. године. То је резултирало уделом од 7,8% у 2007. години који остаје, међутим, знатно испод циља од 12% за 2010. Чак и ако би се највиша годишња промена од 8,3% између 2006. и 2007. године наставила, удео обновљивих извора би и даље остао испод циљног. Биомаса је далеко најзначајнији обновљиви извор енергије, која је испоручила скоро 70% укупне обновљиве енергије у 2007. години и има најбржи растући удео. Хидроенергија је друга по значају, иако су се, како њен удео, тако и апсолутни допринос, смањили између 2000. и 2007. године због низа од неколико врло сушних година. Ветар и геотермална енергија дају још мањи допринос, и мада се њихова апсолутна стопа раста убрзано повећава, њихов удео споро расте.

Последњих година је у читавом свету, а нарочито у Европској унији дошло до наглог пораста примене свих облика обновљиве енергије. Међутим, посебно интензиван раст коришћења енергије из обновљивих извора се предвиђа у наредном периоду. Пројекције за 2020. годину говоре да ће се учешће енергије из обновљивих енергетских извора повећати код неких земаља Европске уније попут Шведске на чак 49%. (табела 1.)

Табела 1.

Учешће обновљивих извора у укупној потрошњи енергије земаља ЕУ

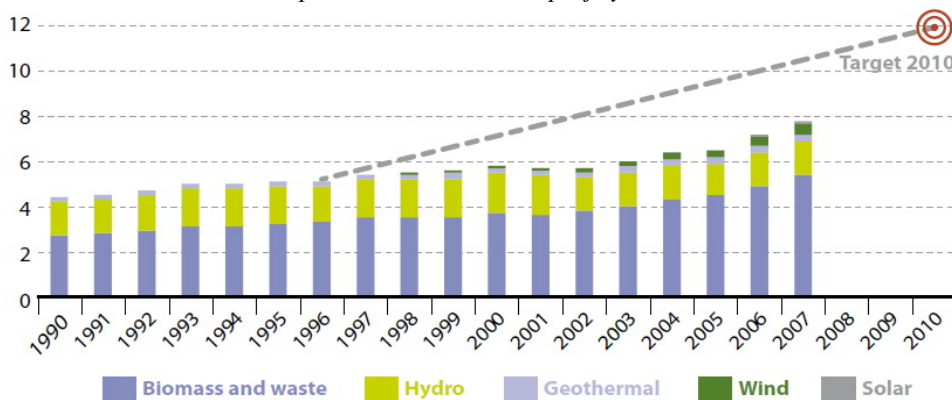
Земља	2005. (стварно учешће)	2020. (циљ)
Малта		10
Луксембург	0,9	11
Белгија	2,2	13
Чешка	6,1	13
Мађарска	4,3	13
Кипар	2,9	13
Словачка	6,7	14
Холандија	2,4	14
Велика Британија	1,3	15
Пољска	7,2	15
Бугарска	9,4	16
Ирска	3,1	16
Италија	5,2	17
Грчка	6,9	18
Немачка	5,8	18
Шпанија	8,7	20
Француска	10,3	23
Литванија	15,0	23

Румунија	17,8	24
Словенија	16,0	25
Естонија	18,0	25
Данска	17,0	30
Португалија	20,5	31
Аустрија	23,3	34
Финска	28,5	38
Шведска	31,8	49

Извор: EREC, Renewable Energy Technology Roadmap by 2020. Brussels, 2008.

Удео обновљивих извора енергије у унутрашњој бруто потрошњи у 2007. години значајно је варирао међу различитим државама чланицама. Он се кретао од 2,1% у Великој Британији до 29,7% у Летонији и 30,9% у Шведској, што одражава разлике у бази ресурса, углавном у односу на капацитет хидроенергије и расположивост биомасе. Биомаса је доминантан обновљиви извор у свим земљама чланицама, и представља 5,4% укупне потрошње у ЕУ-27 у 2007. години. Она обезбеђује 24,6% од бруто унутрашње потрошње енергије у Летонији, у Финској 19,3% и 19,4% у Шведској. Већином је у питању дрво. У шест држава чланица више од 90% од обновљивих извора енергије се добија из биомасе. Она уједно има и најбрже растући удео међу обновљивим изворима, због чињенице да биомаса може да се користи у сва три сектора крајње употребе: енергетика, транспорт и грејање.

Слика 5.  
Потрошња обновљиве енергије у ЕУ-27

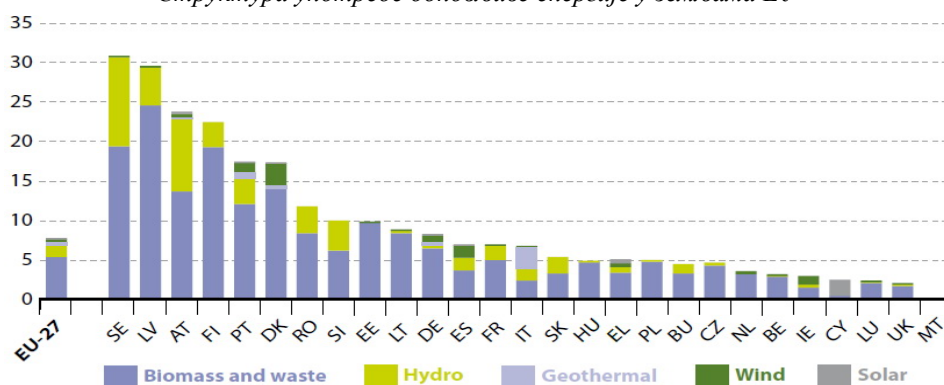


Извор: Исти, стр. 76.

Најзначајнији извор обновљиве енергије је биомаса. Други извор по укупном значају је хидроенергија, која, међутим, не само да има смањен удео од 1,8% до 1,5% у периоду од 2000. до 2007. године због неколико веома сушних година, већ је њен удео смањен и у апсолутном смислу. Ветар и геотермална енергија, чији удео расте скромним темпом, су још увек релативно минорни извори, и заједно представљају само 0,8% укупне потрошње енергије у ЕУ-27 у

2007. години. У апсолутном смислу, међутим, капацитет енергије ветра веома брзо расте. То је сада значајан извор обновљиве енергије у Шпанији, Данској и Немачкој, где појединачно чини 22%, 17% и 12% обновљивих извора. Геотермална, други по реду минорни извор, је најзначајнији обновљиви извор енергије у Италији, где је представљала 39% обновљиве енергије у 2007. години. Соларна енергија остаје најмање важна од свих обновљивих извора енергије у смислу свог доприноса. Она представља 0,1% бруто унутрашње потрошње енергије у ЕУ-27 и 1,2% укупних обновљивих извора, али њен раст у апсолутном смислу је импресиван и соларна енергија представља значајан извор обновљиве енергије на Кипру и, у мањој мери, у Грчкој са појединачним уделом од 83% и 10% од укупних обновљивих извора енергије. (слика 6.)

**Слика 6.**  
*Структура употребе обновљиве енергије у земљама ЕУ*



Извор: Исто, стр. 77.

Мере усмерене на смањење раста бруто унутрашње потрошње енергије, на пример кроз уштеду енергије и побољшање енергетске ефикасности, такође ће утицати на стопу раста овог индикатора. Обновљиви извори енергије су важни за смањивање зависности Европске уније од увоза фосилних горива и смањење емисије гасова стаклене баште и других загађивача. Поред тога, очекује се да ће зрелије тржиште технологија обновљиве енергије имати велике друштвене и економске користи, укључујући регионалне и локалне развојне могућности, могућности извоза и запошљавања. Два циља са различитим временским хоризонтима усмеравају напоре Европске уније да прошири капацитете обновљивих извора: циљ Беле књиге из 1997. године је да се удвостручи коришћење обновљивих извора у Европској унији од 6 до 12% између 1996. и 2010. године, а циљ од 20% обновљивих извора до 2020. године утврђен је новом Директивом о промоцији обновљивих извора енергије. Циљ за 2010. годину је постављен као процентни удео у бруто унутрашњој потрошњи обновљивих извора енергије. Циљ за 2020. годину се дефинише као удео енергије из обновљивих извора у коначној бруто потрошњи, па захтева различити индикатор.

Национални циљеви су дефинисани на 20% удела енергије из обновљивих извора и 10% удела енергија из обновљивих извора у транспорту у

потрошњи енергије од стране Заједнице до 2020. године. Главна сврха мандаторних националних циљева је да обезбеди сигурност за инвеститоре и да поставке континуирани развој технологија које производе енергију из свих облика обновљивих извора. Почетна ставка, потенцијал обновљиве енергије и енергетска мешавина варира међу земљама чланицама. Стога је неопходно превести циљ од 20% Заједнице у појединачне циљеве за сваку земљу чланицу, помно пратећи правичну и адекватну алокацију узимајући у обзир различите полазне ставке и потенцијале земаља чланица, укључујући постојећи ниво енергије из обновљивих извора и енергетску мешавину. Прикладно је ово урадити делећи захтевано укупно повећање у употреби енергије из обновљивих извора међу земљама чланицама на основу равноправног пораста у уделу сваке земље чланице мерену њиховим бруто домаћим производом, који је урађен на начин да одражава њихове почетне ставке и рачунајући бруто крајњу потрошњу енергије, узимајући у обзир напоре земаља чланица у прошлости, у погледу употребе енергије из обновљивих извора.

Табела 2.

*Структура производње енергије из обновљивих извора у Европској унији*

Извори енергије	Учешће у производњи
Биомаса	67,8
Хидроенергија	22,0
Енергија ветра	5,1
Геотермална енергија	4,5
Сунчева енергија	0,7

*Извор: EU Renewables Make Difference, Brussels, 2007. стр. 9.*

За разлику од индикативног циља постављеног за 2010. годину, циљ од 20% за 2020. је обавезујући за све државе чланице. Споразум о подели напора регулише колико свака држава чланица треба да допринесе, са циљем у зависности од тренутног удела обновљивих извора у тој држави чланици, њене базе ресурса и свог богатства. Национални циљеви крећу се у распону од 10% на Малти до 49% за Шведску.

### Закључак

Увећана производња енергије из обновљивих ресурса, поред економског, има и наглашен друштвени и еколошки аспект. Она је, поред осталог, и у функцији реализације концепта одрживог развоја као нове развојне парадигме. Садашњи негативан утицај сектора енергетике на животну средину, повећаним коришћењем обновљивих енергетских ресурса може бити значајно смањен. Енергетска криза која је кулминирала током осме деценије двадесетог века на ефектан начин је указала на рањивост светског енергетског система доминантно базираног на потрошњи необновљивих извора енергије, нафте пре свега, и нефлексибилности потрошње енергије.

Енергетска ефикасност и политике уштеде енергије су неке од најефикаснијих метода помоћу којих земље чланице могу повећати проценат

удела енергије из обновљивих извора, чиме би земље чланице лакше оствариле свеукупне националне и транспортне циљеве за енергију из обновљивих извора.

Управљање европском потрошњом енергије и повећаном употребом енергије из обновљивих извора, заједно са уштедама енергије и повећаном енергетском ефикасношћу, чине важне делове мера које су неопходне за смањење емисија гаса са ефектом стаклене баште и за поштовање Кјото протокола Оквирне конвенције Уједињених Нација о промени климе и са даљим међународним обавезама за смањење емисија гаса са ефектом стаклене баште и Заједнице после 2012. године. Ови фактори такође имају важну улогу у промовисању сигурности снабдевања енергије, промовисању технолошког развоја и иновације и пружању могућности за запослење и регионални развој, нарочито у руралним и изолованим подручјима.

### Литература

1. Величковић, Д. (2010) Обновљиви извори енергије у стратегијама одрживог развоја земаља Европске уније, магистарски рад. Економски факултет, Ниш.
2. Димитријевић, Б, Мунитлак Ивановић, О. (2008) Економика европских интеграција, Факултет за услужни бизнис, Сремска Каменица.
3. EU Renewables Make Difference, (2007) Brussels.
4. Јањевић, М. (2008) Реформски уговор ЕУ из Лисабона, Службени гласник, Београд.
5. Прокопијевић, М (2009) Европска унија – увод, Службени гласник, Београд.
6. Симурдић, М. (2009) Енергетска политика ЕУ, западни Балкан и Србија, Изазови европских интеграција, Београд, бр. 4.
7. Sustainable development in the European Union (2009) 2009 monitoring report of the EU sustainable development strategy: Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg
8. Цветановић, С. Јововић, Д, Младеновић, Д. (2008) Стратегијске политике европских интеграција, Економски факултет, Ниш.

## КАРАКТЕРИСТИКЕ И СТРАТЕГИЈСКЕ ОРИЈЕНТАЦИЈЕ ГЛОБАЛНИХ ОРГАНИЗАЦИЈА

### Апстракт

*Процес економске глобализације као најмаркантније обележје светске привреде најдиректније је повезан са све већом улогом глобалних организација у планетарним размерама.*

*Глобалне организације доминирају глобалним тржиштем роба, услуга и капитала. Један број економских аналитичара са правом констатује да се на светској економској сцени уместо Смитове невидљиве руке тржишта јавља видљива рука глобалних организација.*

*Глобалне организације су носиоци организационих активности на стварању погодних услова, мотивације и стимулације да своје знање перманентно унапређују, усавршавају и увећавају. Оне такође у светским оквирима пословања и протока информација своје знање оваплоћено у новим производима и процесима често размењују и процењују са осталим актерима на глобалном тржишту.*

**Кључне речи:** *менаџмент, глобалне организације, умреженост, знање, иновације, интелектуални капитал.*

## CHARACTERISTICS AND STRATEGIC ORIENTATION OF GLOBAL ORGANIZATIONS

### Abstract

*Economic globalization process as the most noticeable characteristic of World economy is direct connected with increasing role of global organization in planetary proportion.*

*Global organizations are dominating to global markets of goods, services and capital. A certain number of economic analyst argue that on World economic scene, instead of Smith invisible hand, exists visible hand of global organizations.*

*Global organizations are advocate of organization activities on creation of favorable conditions, motivations and stimulations for knowledge improvements. These organizations in global business framework and information flows own knowledge embodied in new products and processes often exchanging and estimating with other actors on global markets.*

**Key words:** *management, global organizations, networking, knowledge, innovations, intellectual capital*



## 1. Појам и врсте глобалних организација

Глобална организација означава савремени облик организације која своју концепцију пословања изводи из прецизно дефинисаних потреба или циљних сегмената тражње, стављајући у други план географско одређење, националне границе и локацију појединих носилаца потреба. Уједињене нације глобалну организацију одређују као економски субјект који независно од правног облика или области пословања, делује у две или више земаља, у систему одлучивања, који пружа могућност да се уз помоћ једног или више центара одлучивања води конкретна политика и заједничка стратегија.<sup>1</sup>

Намеће се питање које су то превасходно организације и да ли оне представљају нови облик пословања или су само синоним за транснационалне корпорације, које неумљиво репрезентују најприсутнији институционални модел организације савременог бизниса у савременим условима пословања. Аутори, престижног дела „Менаџмент“, Стефан Робинс и Мери Коутлер у глобалне организације убрајају:

- мултинационалне корпорације,
- транснационалне организације и
- организације без границе.<sup>2</sup>

Компаније које воде значајне послове у више земаља, али управљају из своје базе у матичној земљи припадају групи мултинационалних компанија. Фокусирајући се на контролу из матичне земље, мултинационалне корпорације карактерише етноцентрични став. Примери мултинационалних компанија су *Sony*, *Deutsche Bank AG*, *Merill Lynch*. Мада оне имају велике глобалне холдинг компаније, одлуке менаџмента са широким импликацијама за компанију доносе се у централу која се налази у матичној земљи.<sup>3</sup>

Компаније које воде значајне послове у више од једне земље, али преносе менаџмент на локалне земље представљају транснационалне корпорације. „Та врста организације не покушава да понови домаће успехе управљајући пословима у иностранству из своје матичне земље. Уместо тога, ангажују се локални службеници за управљање пословним стратегијама, а маркетиншка стратегија формира се према типичним карактеристикама те земље. Ту врсту глобалне организације карактерише полицентрични став. На пример, фирма Нестле са седиштем у Швајцарској може се сматрати транснационалном. Послујући у скоро свакој земљи света њени менаџери усклађују производе компаније са потребама потрошача.“<sup>4</sup>

Организација без границе је врста глобалне организације у којој су уклоњене вештачке географске бријере. Организације без граница приступају глобалним пословима с геоцентричним ставом.

## 2. Стратегије раста и развоја глобалних организација

Глобалне организације полазе од става да цели свет представља јединствено тржиште и да се њихово функционисање одвија у условима јачања снага

<sup>1</sup> Комисија ОУН за глобалне организације.

<sup>2</sup> Робинс, С., Коутлер, М. Менаџмент, Дата статус, Београд, 2005. стр. 80.

<sup>3</sup> Исто, стр. 84-85.

<sup>4</sup> Робинс, С., Коутлер, М. Менаџмент, Дата статус, Београд, 2005. стр. 85.

глобалне конкуренције и слабљења националне осетљивости. Оне распоређују расположиве ресурсе на глобалној основи у циљу наступања на најперспективнијим тржиштима са високо квалитетним производима и услугама уз најниже трошкове. Речју, изражено су прилагодљиве променама у окружењу и крајње су сензибилне на све магисталне трендове који могу утицати на обликовање будућности. Глобална организација стално осматра, организује и реорганизује своје ресурсе и способности, тако да, за њу, националне, или регионалне границе не представљају лимитирајући фактор за потенцијалне производе или услуге, тржишта или нове производе.<sup>5</sup>

Концепт глобалне организације подразумева:

- јачање тренда ка децентрализацији доношења пословних одлука, односно растућу независност филијала од стране својих матица;
- смањење значаја земаља порекла, као и локације седишта фирме, односно губљење свог националног индентитета;
- усмереност ка местима у којима постоји образована и добро обучена радна снага, која постаје све важнији критеријум у одређивању локација њихових све бројнијих афилијација;
- смањење хијерархијске моћи међу запосленим, односно децентрализацију ауторитета,
- растућу пажњу мотивацији запослених.<sup>6</sup>

Развој глобалног бизниса подразумева препознавање глобалних могућности тржишта и поседовање визије за пословање широм света. Једна од најизраженијих особености глобалног тржишта огледа се у доминацији невидљивих конкурената. Појава невидљивих конкурената је последица стратегија сегментације и диверсификације. Ове стратегије воде интензивирању конкуренције у домену производње, технологије и финансијских услуга.

Коришћење предности интернационализације пословања као логичне последице развоја предузећа у условима изражене спољнотрговинске либерализације у глобалним релацијама води комбиновању функција производње и размене у међународним токовима. Ова тенденција је непосредно повезана чињеницом да:

- атрибути глобалности у све већем степену постају кључне детерминанте стварања профита организације;
- интензитет технолошких промена све израженија, при чему је маса неопходних финансијских средстава која подразумева њихово праћење и усвајање све већа;
- раст конкурентности организације све се више темељи на испољавању ефеката економије знања а неупредиво мање на манифестацији ефектата економије обима.

У економији која у све већем степену добија глобалне атрибуте дистинкције између конкурената и сарадника су све мање изражене, а такође и између организације и клијената. Суочене са све захтевнијим купцима, глобалне организације су подвргнуте додатним захтевима да заједнички користе ресурсе са

---

<sup>5</sup> „Стратегија је глобална и сва тржишта се посматрају као основа за раст. Базична оријентација ових предузећа је мешана (полицентрична и геоцентрична).“, Милисављевић, М. Стратегијски менаџмент, Чигоја штампа, Београд, 2000. стр. 481.

<sup>6</sup> Инић, Б. Менаџмент, Београд, 2003. стр. 67.

бројним партнерима, укључујући и конкуренте у процесу додавања вредности. Речју, основа синергетских ефеката представља расподела, или другачије казано многострука употреба ресурса унутар и између различитих активности у ланцу вредности.<sup>7</sup> Размљиво, расподела ресурса *per se* није довољан услов за настанак синергетских ефеката и стварања конкурентских предности. Синергија има за резултат стицање конкурентских предности под условом да су:

- расподељени ресурси критични за ланац вредности организације, те да аналогно тој чињеници представљају потенцијал за синергију;
- ресурси флексибилни и означавају стратегиске супституте за креирање различитих оутпута;
- критични и релевантни ресурси за ограничење капацитета;
- трошкови аквизиција, контроле и координације прихватљиви и да представљају потенцијал за синергију.

Развој ”нове економије” делује на промену начина реаговања организације, који, пак, са своје стране значајно зависи и од стратегијске предиспозиције ових предузећа.<sup>8</sup> У литератури о менаџменту, доминира став да су четири основна типа стратегијских предиспозиција глобалних организација:

- етноцентрична,
- полицентрична,
- регицентрична и
- геоцентрична.

Етноцентрична предиспозиција глобалних организација подразумева да вредности и интересе мајке компаније усмеравају стратегијске одлуке фирме. У етноцентричној организацији менаџмент полази од става да запослени чланови глобалне организације у земљи матици могу сходно потребама да раде у деловима корпорације, који се налазе у различитим земљама. Ова предиспозиција се примењује посебно у ситуацијама када глобална организација започиње процес интернационализације својих послова, будући да је члановима глобалне организације најбоље позната стратегија раста и развоја фирме, као и њене могућности и потребе.

Полицентрична оријентација подразумева процес доношења стратегијских одлука које су обликоване на начин који највише одговара културама земаља где глобалне организације послују. У полицентричној оријентацији менаџмент глобалне опредељујуће преферира мишљење да делови предузећа лоцирани у другим државама треба да се ослоне на локалне кадрове. Ослонац за овакав став, налази се у околности да локални менаџери најбоље познају локалне, а пре свега тржишне прилике. Такође, локални менаџери по логици ствари најбоље познају културу, законе, етичке норме и томе слично. Резултат полицентричне оријентације је пословање појединих делова глобалне организације, скоро независно од

---

<sup>7</sup> Британски професори Ендрју Кембел (Andrew Campbell) и Мајкл Гулд (Michael Goold) синергију одређују као везу између пословних јединица које доводе до вредности. “То је, сматрају они “Свети Грал за велике компаније које се састоје из више јединица”. То је нешто слично камену мудраца: наизглед ствара додатну вредност а да при том не троши ресурсе.” Хиндл, Т. Менаџмент појмовник: концепти и идеје које су обликовале општи менаџмент, Адигес, Нови Сад, 2006. стр. 230.

<sup>8</sup> Boyd, H. Walker, O. Mullins, J. Lareche, J. Marketing Management - A Strategic Decision-Making Approach, McGraw-Hill, 2007. p. 404.

матичног предузећа. Наиме, за сваку земљу се развијају посебне производне линије, а домаћи производи се модификују да би у што је могуће већем степену подмирили локалне захтеве. Разумљиво, финансијска контрола је централизована и обухвата све пословне активности афилијала посматране глобалне организације.

Одлика региоцентричне оријентације је настојање глобалне организације да обједини властите интересе са интересима филијала на регионалној основи. У региоцентричној оријентацији глобалних организација до изражаја долази мишљење по коме су регионалне карактеристике и услови такви да је за организацију неупоредиво боље да се ослони на појединце из саме регије, будући да они могу највише допринети решавању конкретних проблема. Последица таквог става јесте стварање регионалне управљчке структуре за координацију делова глобалне организације унутар појединих регија, док одговорност за креирање и остварење глобалне стратегије истраживања и финансирања има менаџмент у земљи матици.

Геоцентрична оријентација глобалних организација значи игнорисање глобалних система у доношењу одлука. Код геоцентричне оријентације менаџмент глобалне организације полази од става да је глобални приступ и размисљање неопходно менаџменту целине и делова, како би се организација успешно прилагодила датим условима. Неоптерећене дугом међународном традицијом јапанске глобалне организације (*Sony, Honda*) показале су се изузетно успешним у конципирању и реализацији геоцентричне оријентације. Циљ маркетинга ових организација био је дефинисан у смислу побољшања међународне конкурентске способности путем обједињавања свих активности глобалне организације у јединствени међузависан систем. Циљ тржишног учешћа глобалне организације на светском тржишту одређен је без посебног респектовања националних жеља и потреба. Ово је захтевало консеквентно искоришћавање предности у трошковима путем стандардизоване масовне производње с последицом да поједине филијале не могу пословати независно на националном нивоу, већ се обавезују на поделу рада и специјализацију на глобалном тржишту.

Предности или недостаци неке од напред поменутих могућих оријентација знатно варирају са финансијском ситуацијом, линијом производа и величином тржишта. Зато, глобална организација оцењује повољност сваке позиције и опредељује се за ону која у датим приликама највише одговара реализацији њених дугорочних циљева.

Глобалне стратегија истче значај ефеката економије обима услед типизације производа и услуга и централизације операција на неколико локација. „Као таква, једна од предности могла би да буде та да иновације које се дешавају захваљујући напорима или пословне јединице или управе корпорације, могу лакше да буду пренете на друге локације. Иако трошкови могу да буду нижи, фирме које следе глобалну стратегију генерално морају да се одрекну могућности раста прихода, пошто не инвестирају у шире ресурсе и прилагођавање производа са једног тржишта на друго.“<sup>9</sup> Такође, глобална стратегија може да омогући фирми да ствара стандардни ниво квалитета широм света.

---

<sup>9</sup> Дес, Г. Лумпкин, Г. Еиснер, А. Стратегијски менаџмент: текст и случајеви, Дата статус, 2007. стр. 257.

Најзначајнији ризици глобалне стратегије су:

- фирма може да користи ефекте економије обима само концентрисањем ресурса и активности осетљивих на обим, на једној или на неколико локација,
- географска локација било које активности такође може да тежи да ту активности изолује од циљних тржишта,
- онцентрисање активности на једној локацији чини остатак фирме изразито зависним од те локације.

### 3. Основне карактеристике глобалних организација

Основне карактеристике глобалних организација су:

- профитна оријентација,
- огромна финансијска моћ,
- савремена технолошка и менаџерска знања,
- фокусирање на потрошача,
- континуирана усавшавања,
- флексибилна организација,
- акценат је на креативним људским ресурсима.<sup>10</sup>

Кључни мотив пословања глобалних организација представља остварење профита. Глобалне организације су захваљујући диверсификацији пословних активности у јединственој прилици да реализују дисперзију ризика, односно да евентуалне губитке на једном месту надокнаде добицима на другим локацијама.

Финансијска моћ представља кључни атрибут глобалних организација.

Глобалне организације остварују технолошку, менаџмент и маркетиншку доминацију највећим делом путем страних директних инвестиција. У односу на остала предузећа глобалне корпорације имају три предности:

- глобалну ефикасност,
- способност стимулирања иновација и учења у свету, и
- способност фокусирања на разлике и сличности по земљама.

Глобалне организације одликује постојање хијерархијског односа између матице и афилијала. Стратегијске одлуке се по правилу доносе у матици организације. Ово и поред чињенице да се током последњих година велика пажња поклања повећању повећања степена аутономије афилијација. Афилијације и матичне компаније повезане су стратегијом комплексне интеграције у циљу остваривања ефеката економије обима и веће функционалне специјализације подружница, лоцираних на читавој земљиној кугли.

У фокусу глобалних организација налазе се потрошачи. Глобални потрошач немају предрасуде, имају изнијансиране и слојевите потребе, јасних преференција и наглашене осетљивости на начин и квалитет задовољавања својих потреба. Било да се ради о организацији (која сама по себи може бити глобална) или пак о појединцу, савремени купац и потрошач увек штити своје право слободног избора. Ниво властите сатисфакције, глобални потрошач ставља изнад националне лојалности испољаване кроз поверење поклоњено домаћим изворима

---

<sup>10</sup> Luthans, F. Hodgetts, R. Lee, S. New Paradigm Organizations: From Total Quality to learning to World-Class, Organizational Dynamics, Winter, 1994. New York, str. 15.

снабдевања. Тиме се врши значајан притисак на конвергенцију светске тражње и хомогенизацију понашања потрошача, као све видљивије одреднице општег процеса глобализације.

Непрекидне и све динамичније промене у окружењу приморавају глобалну организацију да континуирано учи, да се мења и и да се иде су сусрет очекиваним променама. Глобална организација мора бити у стању да креира знање и да буде место непрекидног ширења потенцијала запослених. Речју, глобална организација подразумева слободну циркулацију знања, тј. елиминацију баријера које стоје на путу креирања нових знања и идеја.

Флексибилност организационе структуре представља важану карактеристику глобалних организација.

Критични фактор успешности глобалних организација представљају људски ресурси.

Менаџмент глобалних организација, по правилу, полази од хијерархијског односа између матица и филијала. Матично предузеће на темељу јединствене стратегије формулише стратегијске одлуке које одређују даљи процес раста и развоја организације. При том, ваља имати у виду чињеницу да пословне јединице уживају одређени ниво самосталности. Матична компанија је са бројним афилијацијама повезана стратегијом комплексне интеграције, чиме се стварају основни предуслови за реализацију неопходне ефикасности по основу економије обима и веће функционалне специјализације афилијација, размештених широм земљине кугле, са доминантним мотивом постизања максималне ефикасности и ефективности функционисања система као целине.

#### **4. Организациона структура глобалних организација**

Организациона структура организација глобалног бизниса се међусобно разликује. Једна од најчешћих подела организационих структура глобалних организација у литератури је следеће њихово разврставање:

- мајка – кћи споразум,
- интернационална структура дивизија,
- структура производних дивизија и
- модел интегрисане мреже.

Споразуми типа мајка-кћи су најстарији организациони модел глобалних организација. Омогућују доношење одлука појединачно свакој јединици и организовање производње разнородних производа у свакој јединици.

Кључна карактеристика организационе структуре засноване на производним дивизијама је постојање засебне дивизије за интернационалне операције.

Модел интегрисане мреже гледа на глобалну организацију као на интегрисану мрежу расподељених и међусобно зависних ресурса и капацитета који функционишу на различитим тржиштима Свака јединица на одређени начин креира конкурентску предност за организацију као целину. У циљу остварења задатка на глобалном нивоу поступци сваке јединице морају бити координисани са активностима осталих делова глобалних организација. Оваква организациона структура акценат ставља на координацију и на менаџере који поседују једну широку перспективу.

Глобално интегрисану мрежну структуру репрезентује координација хоризонталних и вертикалних веза између великог броја организационих делова, који улазе у састав корпорације, а остварена је на основу поделе ауторитета, стручности, награда и признања. Такође, мрежна инфраструктура подразумева и повезивање глобалне организације са другим пословним субјектима. Мотиви глобалних организација за повезивање у различите облике мрежа су различити а својим значајем се издвајају следећи:

- оспособљавање кроз мреже за пословање на глобалном тржишту,
- превазилажење тржишних баријера и ефикасније укључивање у тржишта у развоју преко локалних партнера,
- заштита конкурентске позиције на већ освојеном тржишту;
- смањивање потенцијалне опасности од нових конкурената неутралисањем тржишне неизвесности,
- ефикасније коришћење постојећих материјалних и нематеријалних ресурса;
- брже увођење нових производа и њихове дифузије у глобалним размерама,
- стварањем додатне вредности за потрошаче адекватним реаговањем на њихове проблеме у систему потрошње,
- ефикасно управљање трошковима и остваривање екстерних ефеката захваљујући мрежи.

Домети информационо-комуникационих технологија представљају врло погодну подлогу за развој мрежне логистике, као и пословне стандардизације, која се огледа у стандардизацији квалитета, знања, понашања, начина конкурисања на тржишту, а такође и у институционализацији савременог пословања у правцу наглашеног значаја глобалних организација. Глобалне организације обезбеђују синергетски ефекат људских ресурса и осталих фактора чиме оне креирају конкурентност на светском тржишту.

Парадигма мрежне повезаности се надовезује на логику сталних технолошких, организационих, као и менаџмент промена експоненцијалног карактера. Мрежно пословно повезивање је савремена стратегијска неопходност, односно нови модел предузетничког понашања и глобални мегатренд, који се темељи на тражењу кључне компетентности предузећа и ефикасности организационо-процесне мреже, а састоји се у стварању флексибилне, високо адаптивне, синергетске и конкурентне организационе структуре.

### **5. Прилагођавање организације глобалних пословних ентитета моделу учећих организација**

Глобални пословни ентитети у данашњим условима привређивања настоје да своју структуру прилагоде моделу тзв. учећих организација. Учеће организације, односно организације које уче су организације које имају велику способност у решавању проблема, експериментисања са новим приступима и учењу из свог искуства, од других организација и брзог и ефикасног ширења знања. Дакле, за разлику од традиционалне организације чији је основни циљ ефикасност - кључна идеја учећих организација је укључење свих чланова конкурентне организације у процес решавања проблема.

Признати ауторитет у области менаџмента Питер Сенги, са престижног Технолошког института у Масачусетсу (САД) је мишљења да се концепт учеће организације темељи на способности менаџера у развијању пет основних дисциплина:

- систематско мишљење,
- заједничка визија,
- преиспитивање менталних модела,
- тимско учење и
- персоналне мајсторије.

У организацијама које уче до резултата се долази уз помоћ организационог система у целини, пре него уз помоћ појединачних делова система. Оне континуирано проширују властите могућности да остваре постављене циљеве и реализују дефинисане задатке. Негују нове и експанзивне начине мишљења. У њима постоји колективна тежња да људи уче непрекидно и да уче скупа.

Једна од основних улога организација које уче је изражена способност да се трансформише. Организација која учи даје моћ својим људима, ствара слободан простор за знање и охрабрује кооперацију, као и расподелу остварене добити. Процес учења је континуирани стратегијски процес који се одвија паралелно и истовремено са радним активностима. Учење трансформише понашање, менталне моделе, стратегије и политике.

Сасвим је логично да прелазак глобалних организација од традиционалне на учећу организацију није једнократан поступак. Напротив, у питању је процес који захтева време тј. оговарајућу поступност акција менаџмента глобалних организација, чији је циљ да се традиционална, вертикална или хијерархијска организација трансформише у савршенију – хоризонталну или мрежну организацију, а ова коначно у учећу организацију. Прелазак у учећу организацију омогућава се укључивањем запослених у процес формулисања стратегијског правца организације. Запослени у учећој организацији, заједничким напорима формулишу стратегију и изналазе технике за успешно конкурисање предузећа у датом амбијенту. На тај начин стратегија предузећа постаје резултат акумулираних активности тима запослених.

Сенгиова порука је да организације стичу конкурентну предност из континуираног учења, индивидуално, али и колективно. Информациона технологија разумљиво мења радикално начин на који се такво учење одвија, а корпорације морају да размисле о последицама које оне имају на процес учења. Ово, скоро без изузетака, подразумева њихово коренито преструктурирање.

Једна од кључних компетенција организација које уче је способност спровођења организационих промена. Другим речима, креирање организације која учи подразумева да менаџери и њихове организације морају поседовати компетентност у вођењу организационих промена. Прецизније, комплекс организационог учења није исти са појмом организације која учи. Организационо учење је процес док је учећа организација или организација која учи истовремено и услов и последица тог процеса.

Посебна врста организационих промена је она која се односи на креирање и коришћење знања као кључног елемента стицања одрживе конкурентске предности предузећа на глобалном тржишту. Укратко, одрживу конкурентску предност на светском тржишту глобална организација може изградити кроз процес организационог учења. Основна сврха организационог учења јесте да органи-



зација развије компетенције које до тада није имала. Иајући у виду савремене услове пословања на значају добијајуи посебно оне компетенције које јој омогућавају да оствари конкурентску предност на тржишту.

Организација која учи у основи је иновативног карактера. Заправо, ради се о предузетничкој организацији у којој иновације представљају основни облик предузетничког понашања.

Основне карактеристике учеће глобалне организације су следеће:

- перманентно учење, које подразумева да запослени континуирано размењују знања између себе и свој посао користе као базу за примену и стицање нових знања,
- генерисање и размена знања, које подразумева да глобална организација осмисли систем за креирање и размену знања,
- систематско и критичко мишљење које подразумева да глобалне организације охрабрују запослене да размишљају на нов начин, да уочавају односе између елемената и да непрекидно проверавају полазне претпоставке,
- култура учења која подразумева да глобалне организације настоје да креирају културу у којој је учење основа за награђивање и унапређење и које је подржано стратегијом организације од стране менаџмента,
- охрабривање флексибилности и експериментисања, које подразумева да глобална организација стимулише запослене да преузимају ризик, да буду иноватори, да трагају за новим идејама, испробавају нове процесе и развијају нове производе и услуге,
- вредновање запослених које подразумева да организације креирају организационе системе и интерно окружење које подстиче развој сваког запосленог.<sup>11</sup>

Глобална организација као учећа организација наглашава важност флексибилности и адаптивности да би се боље одговорило на променљиво окружење. Она континуирано стиче нова знања скупа са свим члановима константно мењајући себе:

- подстицањем систематског решавања проблема,
- подстицањем нових приступа,
- учењем из претходних искустава и историје,
- учењем на темељу најбоље праксе и екстерног окружења,
- вештином трансформације сазнања у организацији.

Од есенцијалне важности за менаџмент глобалне организације је став да ресурси сами по себи не гарантују њену конкурентску предност. Ресурси могу бити основа конкурентске предности глобалне организације искључиво под условом да су интегрисани са осталим важним активностима у креирању вредности, као што су активности маркетинга и продаје. Укратко, глобалне организације могу стварати (и одржавати) конкурентску предност искључиво на темељу повезивања неколико врста ресурса у једну, јединствену комбинацију.

---

<sup>11</sup> Адаптирано према: Богићевић, Б. Менаџмент људских ресурса, Економски факултет, Београд, 2003. стр. 174-175.

Четири су кључне карактеристике које морају да поседују ресурси како би пружили глобалној организацији могућност да остваре одрживу конкурентску предност. Најкраће, ресурси морају бити: вредни; ретки; неподесни за имитирање; и неподесни да им се нађе замена.

Ресурси задовољавају захтеве вредности уколико су у функцији раста ефикасности и ефективности. Да би створили конкурентску предност ресурси морају бити ретки, односно недоступни конкуренцији.

Глобална организација у процесу пословања доноси одлуке које се односе на:

- процесе инвестирања у ресурсе,
- процесе коришћења ресурса и
- процесе финансирања ресурса.

Промене које се одигравају у окружењу су све брже и веће тако да се глобалне организације све мање могу ослањати на досадашњу пословну праксу како би одржале своју тржишну позицију и конкурентну предност. Менаџери глобалних организација су приморани да ефикасно управљају невидљивом имовином предузећа. Њихов утицај и моћ не зависи од позиције у организацијској хијерархији, већ од нивоа знања којима располажу. Наиме, све је очигледније да позицију на тржишту све мање детерминишу природни ресурси, савремени производни системи, чак ни тренутно расположиви финансијски капитал глобалних организација. У савременим условима пословања најзначајније су информације које је могуће трансформисати у одређене вредности.

Менаџери глобалних организација у годинама прве деценије двадесет и првог века све мање управљају људима, чак не знањем које је у власништву запослених, већ простором у коме се знање стиче и креира. Предвиђања оца савременог менаџмента, америчког стручњака Питера Дракера да у будућности неће бити сиромашних земаља, већ само земаља у којима егзистира незнање, може се значајним делом аплицирати и на глобалне организације и закључити да она предузећа чији се раст и развој не темељи у неопходном степену на коришћењу интелектуалног капитала биће за релативно кратко време технолошки и тржишно превазиђене од конкуренције и неће моћи опстати на глобалном тржишту. Наиме, раст и развој глобалних организација подразумева непрекидно стицање нових знања, бесконачно учење и претварање знања у кључни развојни фактор.<sup>12</sup>

Доминирајуће мишљење у науци је да је један од кључних чинилаца раста конкурентности глобалних организација континуирани раст њиховог интелектуалног капитала. Раст интелектуалног капитала омогућује глобалним организацијама да једноставније долазе до нових идеја, али ће једино повећана иновациона способност омогућити да се нове профитабилне идеје спроведу у дело.

---

<sup>12</sup> Дракер, П. Постиндустријско друштво, Грмеч и Привредни преглед, Београд, 1996.

## Закључак

Глобалне организације у условима великих турбулентности које генерише светско економско, политичко и технолошко окружење представљају један од начина осигуравања конкурентности и и опстанка у њему. Оне су захваљујући свом технолошком, економском и менаџмент потенцијалу да се такмиче на свакој тачки земљине кугле у сваком тренутку. Та чињеница им омогућава да своје активности реализују на глобалном нивоу, односно да двоју робу и услуге реализују на свим тржиштима у свету, чиме тварају светски разгранате активности интегрисане кроз национална тржишта.

## Литература

1. Богићевић, Б. Менаџмент људских ресурса, Економски факултет, Београд, 2003.
2. Boyd, H. Walker, O. Mullins, J. Lareche, J. Marketing Managment - A Strategic Decision-Making Approach, McGraw-Hill, 2007.
3. Дес, Г. Лумпкин, Г. Еиснер, А. Стратегијски менаџмент: текст и случајеви, Дата статус, 2007.
4. Дракер, П. Постиндустријско друштво, Грмеч и Привредни преглед, Београд, 1996.
5. Инић, Б. Менаџмент, Београд, 2003.
6. Милисављевић, М. Стратегијски менаџмент, Чигоја штампа, Београд, 2000.
7. Luthans, F. Hodgetts, R. Lee, S. New Paradigm Organizations: From Total Quality to learning to World-Class, Organizational Dynamics, Winter, 1994. New York.
8. Робинс, С., Коутлер, М. Менаџмент, Дата статус, Београд, 2005.
9. Хиндл, Т. Менаџмент појмовник: концепти и идеје које су обликовале општи менаџмент, Адигес, Нови Сад, 2006.

## ТРЖИШНА ЦЕНА ГРАЂЕВИНСКОГ ЗЕМЉИШТА – УСЛОВ ОСТВАРИВАЊА ЕФИКАСНОГ УРБАНОГ РАЗВОЈА У СРБИЈИ

### Апстракт

*Тржишна цена грађевинског земљишта је услов остваривања ефикасног урбаног развоја у Србији. Поред теоријских приказа процеса развоја градова, дати су основни показатељи процеса урбанизације у Србији који указују да је у Србији остварена висока концентрација у централном граду а на штету руралних подручја и мањих градских насеља. Наведени су различити облици државне интервенције на тржишту грађевинског земљишта: урбанистичко и просторно планирање, земљишна и пореска политика. Наглашено је да земљишна политика мора бити у функцији стимулесања локалног развоја, заједно са урбанизмом и пореском политиком.*

**Кључне речи:** урбанизација, грађевинско земљиште, урбанистичко и просторно планирање, земљишна политика

## MARKET PRICE OF CONSTRUCTION LAND – A PREREQUISITE FOR ACCOMPLISHING MORE EFFICIENT URBAN DEVELOPMENT IN SERBIA

### Abstract

*Market price of construction land is a prerequisite for accomplishing more efficient urban development in Serbia. In addition to theoretical presentations of the town development processes, basic indicators of the urbanization process in Serbia are also provided. These indicate that Serbia has encountered high concentration in the central town to the detriment of rural and smaller urban settlements. Various forms of state interventions at the land market are given such as: urban and spatial planning, land and tax policies. It is emphasized that the land policy must be in the function of stimulating local development together with urbanism and tax policy.*

**Key words:** urbanism, construction land, urban and spatial planning, land policy

## 1. Урбанизација као процес и државна интервенција

Урбанизација представља континуирани историјски процес развоја постојећих и настанка нових градова трансформацијом сеоских насеља у градска, која уз то паралелно мења социјалну и економску структуру становништва. Пратећи траг настајања и развоја градова, долазимо да почетка стварања цивилизације, јер је управо сам процес урбанизације нераскидиви део целокупног развоја човечанства. Наиме, немоћан да се сам супротстави природним силама, човек се концентрише у простору и ствара људске настамбе.

Никола Добровић<sup>1</sup> у свом делу „Урбанизам кроз векове“ истиче да упоредо „са развојем друштва и урбанизам има своје стабло, свој раст њихов однос је узајаман. Постанак градова, њихов морфолошки зачетак, обликовање урбаног живота и културних тековина задире у најудаљенију, археолошки документовану делатност предисторијског доба. Историјски свет стари век је разјашњен остацима сјајних градова, које археолози откривају у све већем броју. Грчки историчари Херодот, Страбон, Ктесиас, Диодор, Полибије и Паузаније описују градове блиског истока, Ниниву, Вавилон, Тебу, Мемфис и друге као многољудна насеља изграђена на великом пространству.“

Одмах, на самом почетку покушаја дефинисања урбанизације, долазимо до њеног најбитнијег елемента, града. Вероватно је мало појмова који су толико разматрани, одгонетани, описивани, а да је свако наведено виђење остало недовољно прецизно, не обухватајући целокупност феномена. Управо то и јесте доминанта, та сложеност процеса социјалних, економских, друштвених, историјских и многих других који утичу сами на себе и на све оне на које се ти процеси односе, градећи у простору физичку структуру, увек променљиву, која опет повратно делује на факторе свога постојања мењајући њих и мењајући људску свест и о граду и о себи самој.

Градови, као највећи домети култура, настајали су и развијали се независно од тога да ли је између њих постојала повезаност, временска или историјска, или не. Сумерски, египатски, грчки, римски, византијски, персијски, кинески, јапански, индијски, те градови Маја, Инка и Ацтека нестајали су заједно са цивилизацијама које су их створиле иако има и оних који су опстали и надживели их, говорећи тако у корист идеје о сложености процеса бивствовања града.

**Гаврило Михаљевић**<sup>2</sup>, говорећи о сложености појма града, посебно истиче: „Град је нужно оживети. Живети у њему и са њим. И опет га у целости не сагледати. Планета земља има два дела природу и град.“

**О. Спенглер** 1922. године наводи да је град колевка људских култура и цивилизације: „Сасвим је извесна, али не потпуно призната чињеница да су све велике културе рођене у граду. Изузетни човек друге генерације је животиња која гради град. То је прави критеријум светске историје и разликује се од људске историје - светска историја је историја градских људи. Нације, владе, политике и религије – све се оне заснивају на феномену људске егзистенције града.“

Град је настао у садејству више функција, духовне, политичке, занатске, трговинске, индустријске, образовне, здравствене, културолошке и других. Из

<sup>1</sup> Никола Добровић, *Урбанизам кроз векове*, стари век, Београд, 1951.

<sup>2</sup> Гаврило Михаљевић: *Економија и град*, Архитектонски факултет, Београд, стр. 140.

данашње перспективе, Лефееврова подела (1974) историјског развоја на три периода делује прихватљиво аграрни град, индустријски град и урбано друштво.

У аграрној фази развоја људског друштва становништво је доминантно живело од пољопривредне производње. Врло спор технолошки развој пољопривредних алатки, односно средстава за рад неумитно је довео до тога да је ова фаза развоја најдуже и трајала. Аграрни град је представљао место у коме су се концентрисале све остале активности, које су се једино ту и могле одвијати, град окренут себи, окружен зидовима као симболима заштите, духовне и политичке основе које се допуњују занатским, односно трговачким елементима који делују у оквиру градског зида.

Средњи век у Европи доноси промене, научне, културне, верске, које провоцирају и доводе до буржоаских револуција које у духовном и физичком смислу руше стеге и ограде, а град се од затворене, себи намењене целине окреће у другом правцу, освајајући и физички и духовно простор ван својих граница.

Настанак индустријског града везан је за индустријску револуцију, проналаске плетећих машина, механичких пределица, парне машине, електрицитета и почетак његове примене, а пре свега промене односе у производњи, односно потребу за другачијом врстом рада, која заједно са ослобођеним вишком радне снаге из пољопривреде мења дотадашње друштвене односе стварајући нови свет. Овај бурни историјски процес који се одвијао у Европи имао је подлогу у још једном врло битном процесу, а то је појава протестантизма. *„Он је успео да победи деспотизам и ауторитарност источних монархија, па и тоталитаризам католичке инквизиције средњег века кроз једну нову револуцију, која се ретко тако назива, али је суштински револуционарно променила стање духа у Европи и Новом свету. Тај протест против ограничености и оштрих хијерархијских стега католичке цркве, који су зачели Жан Келвин у Швајцарској и Мартин Лутер и Улрих Цвингли у Немачкој, развио се у један нови дух, особен начин мишљења који је изузетно погодовао развоју поштеног, радног, стваралачког **предузетништва**, дух капитализма.“*<sup>3</sup>

На технолошком плану долази до концентрације производње, самим тим и становништва и то тако што у укупном броју долази до прерасподеле на начин да расте број градског у односу на сеоско становништво, па је *„у раздобљу од 1800. до 1950. године број становника у свету порастао за 2,6 пута а становништво у градовима приближно 25 пута“*<sup>4</sup>, док се само *„у Енглеској у периоду између 1801. и 1831. број зграда за становање увећава са 1.870.476 на 2.766.595, дакле за око 50%“*<sup>5</sup>. Та згуснута маса капитала, људи и идеја доводи до експлозије градова, а рушење средњовековних обруча полако у савременом свету прераста у потребу за рушењем граница међу државама и народима који су препрека току капитала, доминантном чиниоцу глобализације.

Због деловања принципа максимизирања добити, стално је присутна тенденција промене економске структуре града ради повећања учешћа делатности

<sup>3</sup> Гаврило Михаљевић: *Имати и бити*, Грађани, Београд, Бар, 2002, стр. 115.

<sup>4</sup> Др Д. Хајдуков Јанев: *Улога градова у регионалном развоју*, Економски институт, Београд, стр.13.

<sup>5</sup> Бранко Максимовић: *Урбанизам у Србији*, Издавачка књижара Косте Ј. Михаиловића, Београд, 1938, стр. 13.

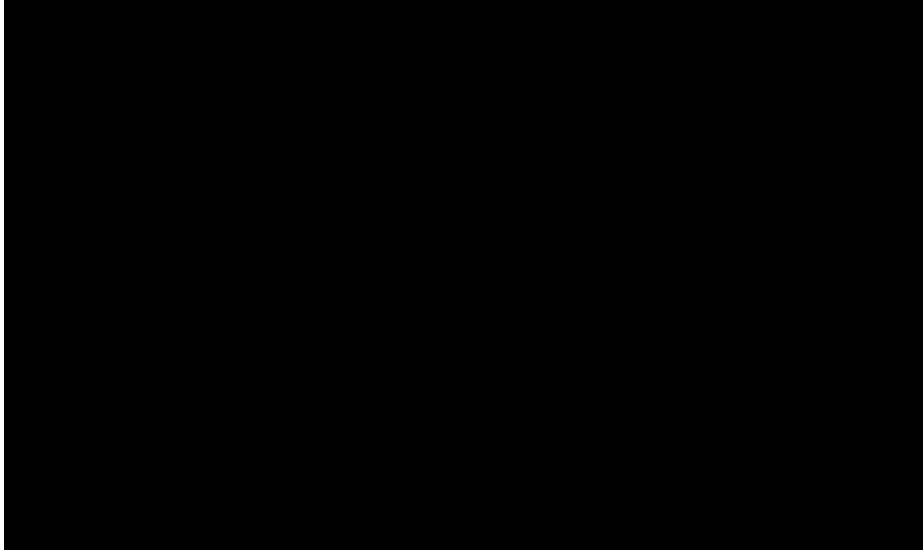
којима се наведени принцип задовољава, те, као такав, он има велику улогу у самом процесу урбанизације, јер градови повратно постају носиоци технолошког прогреса обезбеђујући континуиран и стабилан развој и раст. Најкраће речено, у градовима се концентрише привредни живот који све своје супротности пресликава на физичку структуру коју формира.

Таквим током ствари долазимо до урбаног града, односно урбаног друштва, урбаног, постиндустријског, оног које тек наступа. Идеални градови 16. и 17. века, као и уметност планског оснивања и изградња градова, већ једном су нестали и уступили место непланском и произвољном раду на реконструкцији старих и изградњи нових делова града, ношеном деловањем принципа за максимизирањем добити. Градови јесу носиоци технолошког развоја пресликавајући на тај начин односе у друштву на стварну физичку структуру, они деле судбину целог човечанства и колико се оно буде ослобађало стега које је само себи наметнуло, тиме ће и градови бити слободнији и самосвеснији. Завршетком овог кратког описа развоја човекових настамби кроз време, урбанизацију схватамо као трајни ток преображаја аграрних у урбана насеља.

Урбанизацију Србије је тешко пратити с обзиром на бурне историјске догађаје у протекла два века, када и почиње стварање модерне српске државе. Београд је у дужем периоду црпио становништво из свог окружења. Кретање становништва на подручју централне Србије и Београда показује дугорочни тренд повећања концентрације становништва у Београду на штету централне Србије.

Табела 1.  
Распоред становништва централне Србије

Година	Становништво централне Србије	Становништво Београда	Учешће Београда у централној Србији( %)
1834.	668.492	7.033	1,05
1859.	1.078.281	18.860	1,75
1884.	1.901.736	35.483	1,87
1900.	2.529.196	68.481	2,71
1910.	2.724.859	82.489	3,03
1921.	2.601.044	111.739	4,29
1931.	3.265.177	238.775	7,31
1948.	4.154.175	328.529	7,91
1953.	4.463.701	378.143	8,47
1961.	4.823.276	657.362	13,63
1971.	5.250.365	899.095	17,12
1981.	5.694.469	1.087.915	19,10
1991.	5.754.104	1.554.828	27,02
2002.	5.466.009	1.576.124	28,84



Слика 1

Учешће становништва Београда у становништву централне Србије

Процес урбанизације Србије био је врло интензиван у периоду после Другог светског рата, при чему је најбржи демографски раст остварио Београд, што је довело до тога да је готово сваки трећи становник централне Србије истовремено и становник Београда. Београд је имао знатно бржи демографски раст од других градова у Србији, што је довело до високог степена концентрације становништва са негативним последицама на укупан развој.

Табела 2. Распоред становништва централне Србије по већим градовима у периоду 1884-2002. године

	1884.	1900.	1931.	1981.	1991.	2002.
<b>Београд</b>	35.483	68.481	238.775	1.087.915	1.554.826	1.638.643
<b>Ниш</b>	16.178	25.127	35.465	161.376	175.555	177.986
<b>Крагујевац</b>	9.083	15.530	27.208	87.764	146.607	150.339
<b>Чачак</b>	3.137	4.192	9.115	47.539	72.392	74.652
<b>Смедерево</b>	6.517	6.952	14.042	54.795	64.257	65.443
<b>Лесковац</b>	10.870	13.973	17.632	56.110	61.963	64.563
<b>Ваљево</b>	4.737	7.644	11.050	49.286	58.324	62.544
<b>Крушевац</b>	5.146	7.977	11.037	53.071	58.114	59.036
<b>Краљево</b>	2.692	3.238	7.022	52.485	56.616	59.424
<b>Шабац</b>	9.206	12.167	12.566	51.642	54.829	57.313
<b>Ужице</b>	5.613	6.713	7.482	46.457	53.662	55.487
<b>Нови Пазар</b>	...	...	10.361	40.909	51.906	61.179
<b>Врање</b>	8.807	11.407	10.013	43.884	51.695	56.458



Потпунији увид у степен урбанизације земље може се стећи на основу следећих података:

- удела пољопривредног становништва у укупном (у развијеним земљама он износи од 3 до 10%);
- степена концентрације становништва у већим градовима;
- степена концентрације становништва у престоници или у највећем граду и сл.

Раст урбаног становништва и економски раст одвијају се у простору, у коме се пољопривредно и друго земљиште претвара у грађевинско. *“Према анализама правно уређених држава, постоји одређена равнотежа између степена урбанизације, величине структуре градова, степена насељености земље и потрошње земљишта за урбане потребе. Између шездесетих и деведесетих година, све земље Западне Европе успеле су да спроведу полицентричан развој, односно децентрализовану развој између већих и мањих градова, да елиминирају неразвијена подручја, да ревитализују пољопривреду, односно да остваре модел система градова. Анализе показују да је урбанизација у Србији била веома расипничка, јер је потрошено неупоредиво више земљишта у поређењу са високо развијеним земљама... У Србији постоје бројни интересантни феномени, међу којима су нарочито карактеристични моноцентрични развој и демографска предимензионалност Београда, огроман обим бесправне изградње (нарочито око великих градова) и знатно испражњена подручја, нарочито у пограничним пределима, од којих нека имају веома повољне компаративне предности за развој.”*<sup>6</sup>

На основу наведеног, можемо закључити да се процес урбанизације у Србији одвија нерационално, концентрацијом становништва у једном великом центру, што доводи до смањења становништва у мањим градским, а нарочито у руралним срединама. Узроци овако неповољних процеса урбанизације Србије су и у нерационалној употреби грађевинског земљишта.

## 2. Урбанизам као дисциплина и механизми интервенције

Многострукост свих појмова и процеса који доводе до урбанизације одређује и *„урбанизам као мултидисциплинарну и интердисциплинарну област која постаје наука у оној мери у којој су и примењени научни поступци сазнања и усмеравања процеса развоја насеља“*<sup>7</sup>.

Термин „урбанизам“ потиче од речи „urbs“ што значи град, мада је он већ превазишао појам града и насеља, док се временски јавља почетком 20. века, када се приређују урбанистичке изложбе, конгреси и доносе први урбанистички планови. Урбанизам припада области планирања простора, која се уобичајено дели на:

- **просторно планирање**, које се бави међусобним односом насеља на нивоу локалних заједница (општина, региона, покрајина), делова држава и самих држава, као и планским дефинисањем одређених економских, геолошких, археолошких, историјских, привредних, саобраћајних и других целина;

<sup>6</sup> Проф. др Миодраг Јанић: *Управљање грађевинским земљиштем у тржишним условима*, Југословенски институт за урбанизам и становање – Југинус, Београд, 2004, стр. 11.

<sup>7</sup> Гаврило Михаљевић: *Економија и град*, Архитектонски факултет, Београд, 1992, стр. 161.

- **урбанистичко планирање**, које решава проблеме уређења простора и то на подручју града и насеља као целина, односно њихових делова. Оно:
- одређује границе насеља (града),
- у оквиру насеља (града) успоставља зоне различитих намена (становања, пословања, индустрије, зелених површина, техничке инфраструктуре, социјалне инфраструктуре),
- до нивоа парцела дефинише дозвољени облик и намену објекта,
- дели грађевинско земљиште на земљиште за јавно коришћење и остало грађевинско земљиште.

У процесу израде урбанистичких планова сагледавају се различити фактори, њихови међусобни односи и утицај на функционисање и развој насеља:

- друштвени: демографија, пројекције привредног развоја, власнички односи у смислу поседовања грађевинског земљишта, елементи историјског развоја, административни и политички утицаји, односи међу друштвеним групама, јавно мњење итд.;
- природни: географски, климатски, хидролошки, геолошки итд.

Урбанизам као дисциплина бави се изучавањем дејства ових фактора на урбани развој. Истраживање и праћење ових процеса претходи изради и доношењу планског документа – урбанистичког плана.

Због изузетног друштвеног значаја који има, као и могућих последица услед стихијског и неконтролисаног дејства наведених чинилаца, урбанизам, односно планирање као процес једно је од основних овлашћења власти и у поступку планирања, односно доношења планова везан је за државну управу. Просторно и урбанистичко планирање у многим европским земљама полази од уставом датих и загарантованих права. „У Холандији и Шпанији устави гарантују право на смештај и дом свих грађана, италијански Устав гарантује остварење захтева становништва да има право на рад и дом, немачки уставни принцип истих животних услова се на конкретан начин одражава на редистрибуцију финансијских ресурса између савезних држава. У Финској и Португалу устав гарантује власницима земље право на градњу, што је у случају Португала довело до континуиране изградње летњих кућа у приобалним подручјима, где се следе циљеви заштите животне средине.“<sup>8</sup>

Законски оквири за планирање су различити широм Европске уније. Ипак, већина земаља има један фундаментални закон, који чини основу за регулацију изградње и припрему планских докумената. У мањем броју земаља, Грчкој, Италији и Португалу, планско законодавство сачињено је од већег броја аката, декрета и регулација, који засебно третирају специфичне планове, или друге инструменте и поступке, па је тешко идентификовати униформан законодавно-правни оквир за просторно-плански систем.

У Србији законски оквир представља којим се уређују, између осталог, услови и начин планирања и уређења простора, уређивања и коришћења грађевинског земљишта и изградње објеката; оснива се Републичка агенција за просторно планирање; уређује надзор над применом одредаба овог закона.

<sup>8</sup> Др Бранка Радоњић, др Вероника Вујошевић: *Основе урбаног менаџмента-оквир за реформе урбаних подсистема*, Подгорица, 2002, стр. 44.

Урбанистички план је, у највећем броју случајева, општи правни акт који има за циљ планирање и уређење простора и насеља ради управљања урбаним развојем. Законом је извршена подела урбанистичких планова и утврђена њихова обавезна садржина.

*Урбанистички планови су:*

- *општи урбанистички планови (генерални план и план општег уређења);*
- *регулациони планови (план генералне регулације и план детаљне регулације).*

*Овом поделом је урбанистичко планирање градова дефинисано као планирање у два нивоа, генерално и детаљно.*

**Генералним планом** одређује се дугорочна пројекција развоја и просторног уређења насеља.

*Генерални план се доноси за град, односно град Београд, а може се доносити и за градска и остала насеља. Генералним планом уређују се и утврђују, нарочито:*

- *грађевински рејон;*
- *намена површина које су претежно планиране у грађевинском рејону;*
- *правци, коридори и капацитети за саобраћајну, енергетску, водопривредну, комуналну и другу инфраструктуру;*
- *зоне или целине за које ће се радити урбанистички планови и зоне или целине за које генерални план садржи иста правила грађења.*

**План детаљне регулације** доноси се за делове насеља у складу са генералним планом, односно планом генералне регулације.

*Планом детаљне регулације одређују се, односно ближе разрађују, нарочито:*

- *границе јавног грађевинског земљишта са елементима за обележавања на катастарској подлози;*
- *регулационе линије улица и јавних површина и грађевинске линије;*
- *нивелационе коте улица и јавних површина (нивелациони план).*

*Саставни делови урбанистичких планова су:*

- *правила уређења;*
- *правила грађења;*
- *графички део.*

**Правила уређења**, зависно од врсте плана, одређују:

- *поделу земљишта обухваћеног планом на јавно и остало грађевинско земљиште;*
- *целине и зоне одређене планом;*
- *урбанистичке услове за јавне површине и јавне објекте;*
- *ближе одредбе о постројењима, објектима и мрежама саобраћајне, енергетске, водопривредне, комуналне и друге инфра-структуре, као и услове за прикључење нових објеката на мреже комуналне инфра-структуре по зонама или целинама из плана;*
  - *посебне захтеве, услове и прописе које је потребно испунити за издавање одобрења за изградњу, према месту и врсти објеката за изградњу;*

- амбијенталне целине од културно-историјског или урбанистичког значаја, као и попис објеката за које се пре обнове или реконструкције морају изградити конзерваторски или други услови;
- локације прописане за даљу планску разраду, за израду урбанистичког пројекта или урбанистичког, односно архитектонског конкурса;
- опште и посебне услове о заштити животне средине од различитих видова загађења и заштити живота и здравља људи и заштити од пожара, непогода и уништавања;
- ограничења за извођење одређене врсте радова, односно грађење по зонама или целинама из плана.

Регулациони планови у правилима уређења садрже и средњорочни програм уређивања јавног грађевинског земљишта и изворе финансирања предвиђених приоритетних радова на уређивању земљишта.

**Правила грађења** су сви услови који се односе на изградњу објеката и одређују се по зонама, или целинама из плана. Према специфичностима и потребама насеља, она одређују:

- врсту и намену објеката који се могу градити под условима одређеним планом, односно под посебним условима, као и врсту и намену објеката чија је изградња забрањена у тој зони;
- услове за образовање грађевинске парцеле;
- положај објеката у односу на регулацију и у односу на границе грађевинске парцеле;
- највеће дозвољене индексе заузетости и индексе изграђености грађевинске парцеле;
- највећу дозвољену спратност и висину објеката;
- ајмању дозвољену међусобну удаљеност објеката;
- услове за изградњу других објеката на истој грађевинској парцели;
- услове и начин обезбеђивања приступа парцели и простора за паркирање возила;
- услове заштите суседних објеката;
- услове прикључења на комуналну и осталу инфраструктуру;
- архитектонско, односно естетско обликовање појединих елемената објеката (материјали, фасаде, кровови и друго);
- услове за обнову и реконструкцију објеката;
- услове заштите животне средине, техничке, хигијенске, безбедносне и друге услове;
- посебне услове за изградњу објеката.

**Графичким делом** плана се приказују планирано решење, регулација и нивелација.

Графички део плана израђује се на ажурираном, односно овереном катастарско-топографском плану, или на ажурираном, односно овереном топографском плану и ажурираном, односно овереном катастарском плану односно подлогама.<sup>9</sup>

<sup>9</sup> Закон о планирању и изградњи, Службени гласник Републике Србије, Београд, 47/ 2003.

Планирањем се баве институције које је основала држава (локална самоуправа, регионална или централна власт) или сами делови управе, или организације и пројектантске куће и бирои са државним одобрењем – дозволом за рад. Карактеристика свих планерских кућа, без обзира на начин оснивања и власничке односе, јесте учешће великог броја учесника различитих струка, што је и логично будући да се пред сваки план постављају многа различита питања на која је потребно дати одговор, а која долазе из најразличитијих области.

Сам поступак доношења до важећих планских решења увек је под ингеренцијом власти, сложен је и дуготрајан.

Пре подношења предлога урбанистичког плана органу надлежном за његово доношење, урбанистички план подлеже стручној контроли и излаже се на јавни увид.

Стручна контрола, коју врши комисија за планове (орган именован од скупштине општине и министарства за урбанизам и грађевину), обухвата: проверу оправданости планског решења, проверу усклађености урбанистичког плана са законом и другим прописима донетим на основу закона, усклађеност плана са просторним планом општине, односно урбанистичким планом насеља, урбанистичким стандардима и нормативима и одлуком о приступању изради урбанистичког плана.

Контролу усклађености генералног плана са овим законом и планским документима, у случају да није донет просторни план општине, врши комисија коју образује министар надлежан за послове урбанизма.

После извршене стручне контроле и поступања носиоца израде урбанистичког плана по датим примедбама, а пре подношења предлога урбанистичког плана органу надлежном за његово доношење, обавља се јавни увид, путем оглашавања у дневном и локалном листу, који траје најмање 15, а најдуже 30 дана од дана оглашавања.

О обављању јавног увида стара се надлежна општинска управа.

После обављеног јавног увида, комисија саставља извештај који садржи податке о спроведеном јавном увиду са свим примедбама и ставовима о свакој примедби.

Урбанистички план доноси скупштина општине, односно града, односно града Београда уз прибављено мишљење комисије.

Донети урбанистички план мора бити доступан јавности.

Проверу решења и утврђивање потребе да се приступи измени и допуни урбанистичког плана обавља орган надлежан за његово доношење по истеку рока за који се доноси средњорочни програм уређивања грађевинског земљишта, односно најмање сваке четири године.

Измене и допуне урбанистичког плана врше се на начин и по поступку прописаном за доношење урбанистичког плана.<sup>10</sup>

На основу урбанистичких планова надлежни органи, најчешће локалне самоуправе издају на захтев власника (корисника) грађевинског земљишта извод из плана, односно урбанистичке услове на основу којих се добија одобрење за градњу (грађевинска дозвола). Честе измене закона у нашој земљи, као и различита решења у осталим земљама ипак имају једну заједничку црту, а то је да

---

<sup>10</sup> Закон о планирању и изградњи, Службени гласник Републике Србије, Београд, 47/ 2003.

поступком издавања појединачног правног акта, заснованог на озакоњеном урбанистичком решењу, почиње имплементација самог решења.

Једна особеност нашег планирања је још увек план схваћен као статички документ који ће се спроводити сам од себе. „План је сложен динамички систем који је смишљен у оквиру контролирајуће структуре догађаја (акција), чија је функција да у свом окружењу, које је други сложени динамички систем, изазове такве организоване промене које се према вредносним опредељењима тог момента сматрају **прогресом**. Ова дефиниција може имати значај као критика праксе просторног и урбанистичког планирања код нас које пати од схватања да је план само она задња слика стања, која се поставља као коначни циљ, а ток акција које воде ка реализацији те слике се сматра споредним проблемом, па се и то недовољно истражује и операционализује.“<sup>11</sup>

Иако је ова оцена стања нашег планирања дата давне 1985. године, из ње, као и из анализе постојећег приступа планирању, види се да још много тога треба урадити на промени самог схватања планирања, јер добар план није онај који идеалистички предвиђа савршени просторни распоред за идеализовано друштво, већ онај који у складу са **Паретовим** критеријумом благостања доводи до оног што се тренутно сматра прогресом. Наиме, италијански економиста и социолог Вилфредо Парето формулисао је један од најзначајнијих критеријума економије благостања који нам служи за вредновање алокације ресурса и он гласи: одређене промене, односно прелазак из једног у друго економско стање је у складу са Паретовим критеријумом уколико је после промене макар некоме боље него пре, а истовремено ником није горе него што му је било. Оваква формулација назива се строгим Паретовим критеријумом. Слаби Паретов критеријум гласи да је прихватљива она промена која доводи до тога да је свима боље него у претходном стању. Дакле, строги Паретов критеријум обухвата и слаби Паретов критеријум.

### 3. Приватна својина и урбанизам

Како урбанистичко планирање и сама урбанистичка решења делују на ограничење слободног деловања тржишта код нас у условима текуће транзиције?

„Приватна економија либералног типа каква се појавила у Србији почетком деведесетих година претходног века суочила се са нормативним окружењем и праксом планирања која још увек у великој мери одражава идеолошки образац претходног периода друштвене (државне) економије и односа на тржишту, који није признавао приватну иницијативу. Ситуација је тим сложенија што се развој тржишне економије и приватног предузетништва у европским земљама по правилу одвија у друштвеном контексту развијених демократских односа, што свакако подразумева и уређенију правну државу. Правна држава, демократија и тржишни односи су дакле нови друштвени и нормативни оквири са којима би требало да буду суочени просторни и урбанистички планери Србије, односно њихови планови. Осцилације у погледу односа према потреби планирања до којих долази у земљама развијеног тржишта (пример: искуство САД) настају превасходно из односа према тржишту, односно капиталу и жеље за његовим мање или више слободним

<sup>11</sup> Димитрије Перишић: *О просторном планирању*, Институт за архитектуру и урбанизам Србије, Београд, 1985, стр. 12.

кретањем и развојем. Тако је одређени број америчких градова и држава у периоду Регановог либерализма потпуно укинуо урбанистичке планове препустивши градско земљиште слободним нагодбама инвеститора и градских власти да би их вратио у политички систем деведесетих година (пример: град Колумбо у држави Охајо, САД). Дерегулација, као тенденција у уређењу простора и насеља, настаје у фази развијених друштвено-економских односа, а у зависности од степена урбанизације, степена либерализма привредног развоја и односа према јавном добру, има већи или мањи квалитет.<sup>12</sup>

Шта је циљ капитала односно предузетника? Пре свега увећање личног просперитета преко увећања добити, односно оствареног профита предузећа или радње.

Активности које у простору предузима власник капитала могу бити:

- физичке промене и то: изградња нових објеката, обнављање старих и уклањање постојећих неодговарајућих на постојећој локацији;
- промене локације, које настају најчешће из економских разлога. У развијенијим
- тржиштима промена локације је чешћа због тежње за оптимизацијом трошкова
- пословања;
- промене делатности, које често подразумевају адаптацију постојеће локације.

Профит који остварује капитал је последица пословања, али и саме локације. Због тога је природна тежња капитала да, уколико постоји потреба за наведеним активностима, обави што рационалније, односно што пре (фактор „време“), што јефтиније (фактор „новац“) и гради оно што њему одговара (фактор „слободна регулација“).

Овај последњи фактор („слободна регулација“) за нас је најзанимљивији јер у ствари проистиче из урбанистичких ограничења, односно урбанистичких планова. Ригорозност, прецизност и сувишна детаљност показале су се као ограничавајући фактор капиталу који је онда свој проблем решавао на други начин. Наиме, непостојање тржишта грађевинског земљишта деценијама доводило до градње без грађевинске дозволе.

Наиме, земље Западне Европе и САД данас читав правни и плански систем и земљишну политику прилагођавају и дерегулишу како би се предузетницима омогућило остварење пословне иницијативе.

У земљама у транзицији теорија и пракса урбанистичког планирања комбиноване су са социјалистичком логиком једнакости. У свим тим земљама као највиши планерски циљ постављена је равнотежа становања и могућност запошљавања, као и једнакост у погледу приступа социјалној и комуналној инфраструктури за све кориснике простора. Градови су планирани и грађени са монофункционалном структуром и праксом зонирања, чврстом контролом густине становништва у стамбеним зонама, нормативно заснованом социјалном инфраструктуром на принципу микродистриката. Основна грешка оваквог при-

---

<sup>12</sup> Проф. др Борислав Стојков: *Предузетништво и урбанистичко планирање*, Зборник радова са научно-стручног скупа *Реформа урбаних политика земаља у транзицији*, ИАУС и УУС, Београд, 1997. стр. 1.

ступа је третман грађевинског земљишта као неекономског добра маргиналне тржишне вредности. Штавише, у нашој урбанистичкој пракси грађевинско земљиште се често третира као ванпланерски ресурс, па се и сами урбанистички планови израђују без учешћа власника и корисника, доприносећи тако бројним планским, имовинским и социо-економским конфликтима.

Данас у Србији у области планирања и грађевинског земљишта практично имамо два крајње супротстављена пола: капитал са свим одликама либералног приступа такозване првобитне акумулације и важећи однос планера и заштитара према граду са својом идеалистичком сликом будућности. Јасно је да капитал својим захтевима за променом намене земљишта, већом изграђеношћу и густином прави веће трошкове јер за собом повлачи захтеве за социјалном и комуналном инфраструктуром, као на пример: новим школским простором и новим изворима енергије; он прави више отпада, али исто тако он доноси и већи порески приход, развој грађевинарства и запошљавање. Неспорно је да се између ова два погледа мора успоставити баланс на следећим основама:<sup>13</sup>

- сагледавању развојних процеса, могућности и ограничења града на метрополитенском нивоу и дефинисању адекватних развојних и урбанистичких политика,
- координисаном дефинисању привредног развоја и приоритета са начином и динамиком развоја и обнове града и утврђивању потребних инструмената и мера који ће помоћи код усмеравања једног и другог,
- примени метода рационализације коришћења градског простора и градских грађевинских фондова уз рационализацију понашања предузетника у односу на дати простор града,
- преиспитивању и јачању нормативног оквира који треба да заштити основне елементе јавног интереса у граду,
- дефинисању позитивног односа према предузетнику и његовом усмеравању према добробити насеља и његових становника,
- елиминисању привремености као појма у урбанизму и економији, јер свака започета градитељска и привредна активност има тежњу ка развоју без временских ограничења.

Полазећи од сазнања да се у модерном друштву мора остварити економски ефикасно коришћење имовине и социјално праведна расподела богатства, **Економска комисија за Европу** је урадила одговарајуће приручнике и то:

Приручник за планирање одрживог развоја људских насеља;

Приручник за административно управљање земљиштем;

Приручник за стамбену политику;

Приручник за обнову и модернизацију људских насеља.

Једна од кључних порука ових смерница јесте да је завршено планирање на чистом листу папира, односно да се не може зонирати, препарцелисати и парцелисати без размишљања и обавезе према стварним власницима земљишта, њиховим жељама и потребама, посебно у урбаним подручјима.

---

<sup>13</sup> Проф. др Борислав Стојков: *Предузетништво и урбанистичко планирање*, Зборник радова са научно-стручног скупа «Реформа урбаних политика земаља у транзицији», ИАУС и УУС, Београд, 1997, стр. 7.



Оно што се у Србији мора урадити јесте, поред промене начина размислања и рада, и измена нивоа урбанистичке документације у важећем Закону о планирању и изградњи, а, пре свега, детаљности садашњег плана детаљне регулације.

#### 4. Пореска политика као облик интервенције

Фискална политика је инструмент осигурања буџетских прихода па тек потом инструмент усмеравања и подстицања привредног раста и развоја земље уопште. Као инструмент управљања привредним активностима, фискална политика има изузетно значајну улогу у усмеравању развоја. Пореске тарифе су систем којим су одређене величине пореских стопа по појединим делатностима, врстама робе. Када држава жели да заинтересује власнике капитала да улажу у поједине делатности, она то постиже ниским пореским стопама које утврђује за пословање у тим гранама и обратно. Пошто се порези плаћају на остварену добит, дохотке појединаца и коначно саму потрошњу, повећање или смањење пореских стопа важан је чинилац управљања и усмеравања развојем.

Порези су инструмент подстицања и усмеравања привредних токова, али, исто тако, и најзначајнији извор буџетских прихода. С обзиром на то да се приходима буџета финансирају државни расходи, порези и пореска политика су за савремену државу од изузетног значаја. С обзиром на релативно велики број, уз то још и различитих пореских тарифа, можемо их груписати по три основа. Прву чине порези на добит, другу порези на потрошњу и трећу порези на капитални добитак.

**Порез на доходак – добит** плаћају фирме на остварени профит и појединци на доходак који остварују радом или примањима по основу ренте, камате и сл. Порези које плаћају фирме по основу остварене добити, тј. профита највећи су и најзначајнији извор буџетских прихода. Основицу за опорезивање чини величина оствареног прихода. Пореска стопа је различита од земље до земље и креће се у просеку око 30% од пореске основице, тј. величине добити.

**Порез на додатну вредност (ПДВ)** је општи порез на потрошњу који се обрачунава и плаћа на испоруку добара и пружање услуга у свим фазама производње и промета добара и услуга, као и на увоз добара. Обвезник ПДВ-а је лице које самостално обавља промет добара и услуга или увози добра у оквиру своје делатности.

**Порез на капиталну добит** је обавеза која се плаћа приликом продаје, преноса у власништво – даривања, наслеђа и сл. различитих врста некретнина. У питању је промена власништва над некретнинама, као што су куће или станови, земљиште, компаније, деонице фирми, наслеђена имовина итд. Различите врсте некретнина опорезују се на различит начин и по различитим пореским стопама. Сврха ових пореза је обезбеђивање буџетских прихода. Та врста пореза у пракси наше земље није имала неки нарочити значај, док у развијеним земљама западног света приходи из тих извора одувек су представљали значајну буџетску ставку.

У случају тржишта грађевинског земљишта, пореска политика представља један од најзначајнијих облика државне интервенције. Вођење пореске политике усмерено је ка власницима, односно корисницима земљишта, односно објеката. Она се води обавезним плаћањем различитих пореза: на имовину (некретнине), на промет, на различите облике прихода, на капиталне добитке, на промену намене

земљишта, на повећану намену земљишта (када може бити увећан и до 100 %), на комерцијално земљиште (намењено пословном простору, али и становима за издавање) и слично.

Пореска политика као облик државне интервенције на тржишту грађевинског земљишта треба да буде доминантно заснована на стратегији развоја локалне заједнице.

Наиме, управљање грађевинским земљиштем је, у највећој мери, поверено локалној самоуправи. Она мора дефинисати своју стратегију развоја и донети оквире за њено спровођење урбанистичким плановима који се реализују програмима уређивања грађевинског земљишта. Пореска политика треба да прати развој и да га усмерава на свој начин, јер су порези ти који морају да испотенцирају оптималну алокацију ресурса, односно локална самоуправа одређује које зоне изградње и које намене објеката треба у изградњи или реконструкцији да имају приоритет, те сходно томе пореским олакшицама (или, у супротном, додатним оптерећењима) усмеравају капитал у изградњу у складу са циљевима развоја.

Не треба заборавити да, поред алокативне функције, порез има и функцију пуњења буџета, као и врло битну дистрибутивну функцију. Значи, у секундарној расподели се врши додатна дистрибуција националног богатства која је примарном расподелом ишла у корист богатијих слојева, а сада се приходима на имовину (додатно опорезовање ексклузивних стамбених зона) тај новац враћа у буџет.

## 5. Земљишна политика као облик интервенције

Вођење земљишне политике подразумева, пре свега, детаљну информацију о земљишту на нивоу појединачне парцеле, што подразумева **савремено вођен катастар непокретности**. Ажуран катастар непокретности и власничких права је основни услов за вођење земљишне и урбане политике. За функционисање тржишне привреде неопходно је постојање система евиденције власништва на земљишту, вредности земљишта, коришћењу земљишта и другим правима везаним за земљиште.

Информације које садржи катастар користе се и за :

- управљање активом некретнина;
- пренос права;
- осигурање хипотекарних кредита;
- усмеравање и контролу развоја;
- планирање и менаџмент;
- трансакције станова и стамбених зграда;
- анализу тржишта земљишта;
- регистар својине на земљишту и некретнинама;
- мониторинг за просторно планирање и др.

**Земљишна политика** је директан облик уређења урбаних односа. Она се мора базирати на стратегији развоја локалне самоуправе и бити у функцији спровођења утврђене развојне стратегије, заједно са урбанистичком и пореском политиком. Дефинише се дугорочним и годишњим програмима уређења грађевинског земљишта, а спроводи преко два основна инструмента: накнаде за коришћење и накнаде за уступање грађевинског земљишта. „Накнада за

*коришћење земљишта је јединствен инструмент присутан у већини система (понекад у преображеном облику) и представља увек приход локалне заједнице намењен финансирању, првенствено фондова заједничке комуналне потрошње. Пошто је рента основни израз економског ефектуирања градских потенцијала, чак један вид материјализације урбанитета у виду новца – првенствено на бази акумулације свих претходних бројних вековних улагања – нормално је да се део те ренте врати локалној заједници за строго наменска даља комунална улагања. Тако је и овај део садржаја и структуре наше накнаде добио посебно значајан облик обавезног финансијског учешћа, тј. плаћања за све квалитете које град нуди.*<sup>14</sup>

Накнада за уступање и уређивање земљишта је типично наша форма особеног инструмента земљишне политике. Она је последица државног власништва над градским грађевинским земљиштем и законског оквира, који је важио дуги низ година, да се земљиште за све намене (укључујући и стамбену) може експроприсати, комунално опремити и као такво уступити инвеститору на коришћење на неограничени низ година. У ову ставку улазе и сви стварни трошкови које је имала локална заједница на припреми и опремању конкретне локације (изградња свих потребних комуналних мрежа – струја, топловод, телефон, гас, пут ...).

## **6. Цена земљишта и државна интервенција**

Да би се успоставило тржиште грађевинског земљишта, постоји још један битан предуслов, сазнање о достигнутим ценама грађевинског земљишта. Слободно тржиште и могућност сазнања достигнутог нивоа цена грађевинског земљишта су фактори који позитивно утичу на међусобне односе купаца и продаваца и спречавају манипулације. Ово је и законска обавеза у многим земљама развијене тржишне привреде, мада она доводи у питање други врло распрострањен и прихваћен принцип – заштите права приватне својине.

У земљама тржишне привреде успостављени су квалитетни информациони системи који се користе за различите намене: фискалне (вредновање и правично опорезивање), правне (трансфер права на земљиште), подршке и управљања земљишта и коришћења земљишта, (за планирање и друге административне намене) одрживог развоја и заштите животне средине.

### **Закључак**

Урбани развој подразумева изградњу нових градова или планско ширење постојећих и чини веома битну компоненту укупног развоја, укључује промене структуре, функција и мреже насеља, изградњу социјалне и физичке инфраструктуре и услуга које су неопходне за функционисање привреде и за живот и рад становништва у урбаним подручјима. Грађевинско земљиште представља значајан сегмент урбане земљишне политике, као део урбаног развоја у оквиру опште развојне политике земље. Оно представља један од основних стратешких ресурса и фактора развоја градова с обзиром да је један од циљева урбане

<sup>14</sup> Гаврило Михаљевић: *Економија и град*, Архитектонски факултет, Београд, 1992, стр. 208.

земљишне политике да ствара услове за понуду грађевинског земљишта на одговарајућим локацијама, правовремено и по ценама које се заснивају на економским параметрима. Производња грађевинског земљишта и ефикасно функционисање урбаних подсистема, посебно изградња јавне инфраструктуре, од великог су значаја за локалну заједницу, регионални развој и земљу у целини.

Грађевинско земљиште је један од најважнијих ресурса градова Србије који се сада недовољно капитализује. Неуређено стање у области грађевинског земљишта и некретнина у Србији чини да је њихово учешће у стварању националног дохотка земље свега 2-3%, док у земљама тржишне привреде учествују и са преко 20%. Управљање грађевинским земљиштем у Србији одвија се у одсуству тржишта земљишта, тржишних механизма и институција, уз примену квазитржишних елемената за утврђивање висине накнаде за коришћење и уређивање грађевинског земљишта и цену закупа земљишта. Промена несвојинских односа у својински однос у урбаним подсистемима одвија се споро и знатно заостаје за приватизацијом у осталим секторима привреде што у великој мери успорава општи привредни развој.

#### Литература

1. Никола Добровић, *Урбанизам кроз векове*, стари век, Београд, 1951.
2. Гаврило Михаљевић: *Економија и град*, Архитектонски факултет, Београд, 1992.
3. Гаврило Михаљевић: *Имати и бити*, Грађани, Београд, Бар, 2002.
4. Др Д. Хајдуков-Јанев: *Улога градова у регионалном развоју*, Економски институт, Београд.
5. Бранко Максимовић: *Урбанизам у Србији*, Издавачка књижара Косте Ј. Михаиловића, Београд, 1938.
6. Проф. др Миодраг Јанић: *Управљање грађевинским земљиштем у тржишним условима*, Југословенски институт за урбанизам и становање – Југинус, Београд, 2004.
7. Др Бранка Радоњић, др Вероника Вујошевић: *Основе урбаног менаџмента-оквир за реформе урбаних подсистема*, Подгорица, 2002.
8. *Закон о планирању и изградњи*, Службени гласник Републике Србије, Београд, 47/ 2003.
9. Димитрије Перишић: *О просторном планирању*, Институт за архитектуру и урбанизам Србије, Београд, 1985.
10. Проф. др Борислав Стојков: *Предузетништво и урбанистичко планирање*, Зборник радова са научно-стручног скупа *Реформа урбаних политика земаља у транзицији*, ИАУС и УУС, Београд, 1997.

Јелена Ристић  
Мр Милица Круљ-Младеновић  
Висока пословна школа Блаце

## АКЦИОНАРСКА ДРУШТВА ЗА ОРГАНИЗОВАЊЕ ТРГОВИНЕ ХАРТИЈАМА ОД ВРЕДНОСТИ У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

### Апстракт

*Доношењем новог Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената од 2006. године нови концепт тржишта капитала је у знатној мери усклађен са континенталним правом, међутим код нас је берзанско тржиште још у повоју, што потврђује чињеница постојања две берзе: београдске и новосадске берзе. Насупрот томе, су примери највећих берзи у свету, као што су берза у Лондону, Њујорку, Паризу, Цириху и Милану, које обављају све врсте берзанског пословања. Нажалост, Република Србија није у стању да економски (финансијски) прати такве облике пословања иако је ова област изузетно нормативно уређена. То значи да наш закон изричито садржи одредбе о организационом облику, оснивању берзи, начину пословања на берзанском тржишту, органима, контроли пословања и престанку берзе. Што се тиче ванберзанског тржишта, чл. 115. Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената од 2006. године садржи одредбе које се сходно примењују и на акционарско друштво за организовање ванберзанског тржишта.*

**Кључне речи:** *тржиште капитала, акционарска друштва за организовање трговине хартијама од вредности, берза, берзанско тржиште, ванберзанска трговина*

## JOINT STOCK COMPANIES FOR TRADING IN SECURITIES IN REPUBLIC OF SERBIA

### Abstract

*By passing a new Law on security market and other financial instruments from 2006, a new concept of capital market is mostly in compliance with civil law. However, the stock market in our country is still underdeveloped, which is confirmed by the fact that there are two stock exchanges: the stock exchange of Belgrade and the stock exchange of Novi Sad.*

*In contrast to this are examples of the largest stock exchanges in the world, such as the London, New York, Paris, Zurich and Milan Stock Exchange, which perform all types of trading business. Unfortunately, Republic of Serbia is not capable of economically (financially) keeping track of such forms of business, even though this area is highly regulated by the normative. This means that the*

*domestic law contains provisions on the organizational form, on founding of stock exchanges, ways of doing business on the stock market, organs, business control and termination of stock exchange. With regards to OTC market of Law on securities and other financial instruments, Article 115. from 2006, it contains regulations which apply to a joint stock company for organizing OTC market.*

**Key words:** *capital market, joint stock companies for organizing security trading, stock exchange, stock exchange market, OTC market*

## Увод

*Трговина хартијама од вредности, у већини правних система, обавља се на тзв. "организованом тржишту" хартија од вредности. Под организованим тржиштем, уопштено посматрано, подразумева се тржиште које је доступно јавности и на коме се, по унапред прописаним правилима, тргује хартијама од вредности, а које организују специјализовани субјекти - организатори тржишта. Ово тржиште, у највећем броју случајева, обухвата берзанску и ванберзанску трговину хартијама од вредности.*

*С тим у вези, као најчешћи носиоци послова организовања берзанског тржишта хартија од вредности јављају се берзе, док су код ванберзанске трговине хартијама од вредности у питању специјализована акционарска друштва овлашћена за вршење ових послова.*

## I БЕРЗЕ ХАРТИЈА ОД ВРЕДНОСТИ

### 1. Појам берзе

Најшире посматрано, берзе представљају посебно организована (специјализована) тржишта на којима се реализује промет роба, новца и хартија од вредности путем закључених берзанских послова.

Сматра се да је прва берза основана у Анверсу 1460. године, а потом у Антверпену 1531. године. У Лондону, око 1580. године, отворена је берза ефеката и хартија од вредности, да би у Немачкој, половином 16. века, било отворено низ берзи различитих типова (Хамбург, Келн, Нирнберг). Код нас прва берза основана је у Београду 1886. године, а данас егзистирају специјализована пољопривредна берза у Новом Саду и берза за трговину хартијама од вредности и другим финансијским дериватима у Београду.

### 2. Врсте берзи

Зависно од предмета пословања (трговине) берзе могу бити продуктне (робне) и ефектне (финансијске). Продуктне берзе могу бити мешовите, на којима се тргује разним врстама роба и специјализоване, на којима се тргује само одређеним врстама роба (Њујорк и Лондон за памук, Амстердам за кафу, Лондон за обојене метале итд.). Ефектне (финансијске) берзе, такође, могу бити мешовите (на којима се тргује разним врстама хартија од вредности) и специјализоване (на

којима се тргује само једном врстом хартија од вредности). Једна берза за предмет свог пословања може имати трговину и робом и финансијским ефектима, али је то по правилу редак случај.

### 3. Организациони облик берзи

У упоредном берзанском праву берзе се оснивају у неколико организационих облика.

Први, и доминантан облик, прихваћен у највећем броју правних система, односи се на организацију берзе као специјализованог акционарског друштва профитног типа, на које се примењују општа правила акционарских друштава, ако посебним законом није другачије прописано. Овај концепт прихваћен је и код нас.

Нису, међутим, ретки случајеви организовања берзи као специјализованих акционарских друштава непрофитног типа (профит стичу искључиво чланови берзе кроз тзв. "трговинску маржу", акције обавезно гласе на име, не доносе дивиденду, преносе се само међу оснивачима берзе итд.), или као добровољна удружења чланова непрофитног типа (чланови берзе су уједно и берзански посредници који пословањем на тржишту стичу одређене приходе).

Познат је и систем организовања берзи као државних установа (којом управљају држава путем својих органа и берзански посредници преко својих удружења), али је реч о анахроним концептима.

### 4. Оснивање берзи

У упоредном берзанском праву постоје три система оснивања берзи. Први, тзв. систем државне одлуке, по коме су берзе јавне институције државе (практикован у Француској и Италији). Други, нормативни систем, по коме оснивач, уз обавезу да испуни све законом предвиђене услове, може слободно основати и регистровати берзу (принцип типичан за англосаксонско подручје). Трећи, систем дозволе, у смислу да оснивачи морају обезбедити све законом прописане услове за оснивање, уз обавезну сагласност надлежног државног органа (режим практикован у Белгији, Немачкој и др.).<sup>1</sup>

Код нас, оснивање берзи врши се системом "дозволе" надлежног органа, а прецизнији услови утврђени су Законом о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената из 2006. године.<sup>2</sup>

Према одредбама овог закона берза је правно лице организовано као *акционарско друштво* које обавља делатност организовања трговине хартијама од вредности и другим финансијским инструментима на берзанском тржишту, односно на берзанском и ванберзанском тржишту.

Оснивач, односно акционар берзе, може бити Република Србија, домаће и страном, физичко и правно лице.

За оснивање берзе неопходно је обезбедити низ услова које је предвидео Закон о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената из 2006. године. Пре свега, неопходно је да оснивачи обезбеде минимални износ

<sup>1</sup> Васиљевић, М.: Компанијско право (Право привредних друштава Србије и ЕУ), Бг, 2005, с.382.

<sup>2</sup> "Сл. гласник РС"; бр. 47/06.

новчаног дела основног капитала у износу од 1.000.000 евра, у динарској противвредности, по званичном средњем курсу Народне банке Србије, на дан уплате.

Такође, за оснивање берзе потребно је да оснивачи обезбеде одговарајуће кадрове (најмање три лица која су запослена на неодређено време и која имају дозволу за обављање послова брокера), створе услове у погледу организационе оспособљености и техничке опремљености и испуне друге услове предвиђене законом.

Ако буду испуњени сви услови за оснивање, дозволу за рад берзе даје Комисија за хартије од вредности у виду решења. Поменуто решење Комисија за хартије од вредности дужна је донети у року од 60 дана од дана подношења уредног захтева оснивача.

Берза стиче својство правног лица уписом у регистар привредних субјеката. Пријаву за регистрацију, са пратећом документацијом, берза је дужна поднети регистру у року од 30 дана од дана пријема решења Комисије за хартије од вредности о давању дозволе за рад.

## **5. Чланови берзе**

Послове трговине хартијама од вредности на берзи могу обављати само чланови берзе. Чланови берзе су брокерско-дилерска друштва и овлашћене банке. Под овлашћеним банкама сматрају се банке које имају дозволу Комисије за хартије од вредности за обављање делатности брокерско-дилерског друштва.

Пријем у чланство берзе врши се на основу поднетог захтева и пратеће документације прописане актима берзе. Решење о захтеву берза мора донети у року од 15 дана од дана пријема истог и доставља га подносиоцу захтева и Комисији за хартије од вредности.

У свом пословању берза је дужна да доследно испоштује принцип равноправности чланова берзе. Заузврат, члан берзе је дужан: да се придржава свих аката берзе; да савесно обавља послове на берзи; да не злоупотребљава информације које нису доступне свим члановима на берзи; да плаћа чланарине, провизију од закључених послова са хартијама од вредности и друге накнаде утврђене тарифником берзе; итд.

Берза има право и да врши надзор над пословањем чланова берзе и, у том смислу, може да контролише књигу налога члана берзе и друга документа у вези са пословима који се на берзи закључују. О извршеној контроли берза је дужна да обавести Комисију за хартије од вредности.

## **6. Пословање на берзанском тржишту**

Берзанским пословањем реализује се промет роба, новца и хартија од вредности, у зависности од врсте берзе и њених правила о берзанском пословању.

Код нас, обзиром да је реч о ефектној берзи, берзански послови се врше на принципу организовања трговине хартијама од вредности и другим финансијских инструментима (акцијама, дужничким хартијама од вредности, ванантима, депозитним потврдама, стандардизованим финансијским дериватима и др.). Под организовањем трговине, у смислу одредаба Закона о тржишту харија од вредности и других финансијских инструмената, подразумева се:



1) организовање јавне понуде хартија од вредности и других финансијских инструмената и повезивање понуде и тражње истих;

2) објављивање информација о понуди, тражњи и тржишној цени хартија од вредности и других финансијских инструмената и других података значајних за трговину истим;

3) утврђивање и објављивање курсних листа хартија од вредности и других финансијских инструмената; и

4) обављање других послова у складу са законом.

Практично релаизовање трговине, односно куповине и продаје хартија од вредности, врши се у складу са Правилима пословања, Тарифником, Правилником о листингу и котацији и другим актима берзе.

На берзанском тржишту тргује се само хартијама од вредности које су примљене на листинг берзе. Услове за листинг и котацију хартија од вредности прописује берза својим Правилником о листингу и котацији хартија од вредности, на који сагласност даје Комисија за хартије од вредности. Берза хартије од вредности укључује на берзанско тржиште на захтев издаваоца и ако су испуњени услови за пријем на листинг берзе. Берза је у обавези да јавно објави листу издаваоца и врсту хартија од вредности за које је донела решење о пријему на листинг берзе и то у року од два дана од дана доношења решења.<sup>3</sup> Трговина хартијама од вредности на берзи може почети тек после објављивања решења о пријему истих на листинг берзе. Берза је дужна да утврди курсну листу хартија од вредности којима се тргује на берзи и да свакодневно исту доставља Комисији за хартије од вредности. Такође, курсну листу берза мора свакодневно објавити у најмање два тиражна дневна листа, као и у просторијама берзе.<sup>4</sup> Изузетно, ако је реч о хартијама од вредности које издаје Република и Народна банка, њима се може трговати без посебних услова које прописује берза за друге издаваоце хартија од вредности.

У циљу што квалитетнијег и стабилнијег функционисања берзанског тржишта берза је законом овлашћена и на предузимање одређених мера принудне природе.

Најдрастичније од тих мера односе се на могућност берзе да привремено обустави трговину одређеним хартијама од вредности, као и да искључи са листинга хартије од вредности одређеног издаваоца.

Берза може привремено обуставити трговину одређеним хартијама од вредности и другим финансијским инструментима којима се тргује на берзи, у случају да трговина њима изазива или може изазвати поремећај на тржишту, односно ако је то потребно ради заштите инвеститора. Привремена обустава може трајати до стицања услова за наставак трговине, а најдуже 6 месеци од дана доношења решења берзе о привременој обустави трговине.<sup>5</sup>

С друге стране, берза може искључити са свог листинга хартије од вредности одређеног издаваоца, ако: 1) се трговина хартијама од вредности не врши дуже од 6 месеци; 2) издавалац престане да испуњава услове за листинг на

---

<sup>3</sup> Чл. 101. Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената.

<sup>4</sup> Чл. 105. Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената.

<sup>5</sup> Чл. 106. ст.1. и 2. Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената.

берзи; 3) хартијама од вредности истекне рок доспећа; 4) је над правним лицем које је издало хартије од вредности отворен поступак стечаја или ликвидације; 5) издавалац поднесе захтев за укључење на другу берзу или ванберзанско тржиште; 6) то захтева издавалац у случају промене његове правне форме и преласка из отвореног у затворено акционарско друштво; и 7) Комисија за хартије од вредности процени да је то потребно ради заштите инвеститиора, односно организованог тржишта.<sup>6</sup>

## 7. Органи берзе

Обзиром да се берза организује искључиво у форми акционарског друштва, то ће она бити у обавези да конституише све органе које ова правна форме друштва има по одредбама Закона о привредним друштвима. Закон о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената из 2006. године, међутим, инсистира да Комисија за хартије од вредности даје претходну сагласност на одлуку берзе о избору, односно именовању директора, односно председника и чланова управног одбора берзе. Ову сагласност Комисија за хартије од вредности даће ако утврди да предложена лица испуњавају све услове предвиђене законом (да имају одговарајућу пословну репутацију и најмање три године радног искуства на пословима у вези са хартијама од вредности у земљи и иностранству, да нису правоснажно осуђивана за кривична дела против радних односа, привреде, имовине, прања новца, јавног реда и правног саобраћаја и службене дужности, за које је као најмања мера прописана казна затвора од једне године итд.).

Посебан орган који се конституише у берзи јесте берзанска арбитража. Њена улога је да решава спорове између учесника на берзи у вези са пословима који су на берзи закључени. Листу арбитра одређује скупштина берзе, а рад арбитраже уређује се посебним правилником. Одлука арбитраже је коначна и учесници спора дужни су по њој поступити. Битно је истаћи да је законом забрањено члановима управног одбора, као и директору берзе да буду чланови берзанске арбитраже.<sup>7</sup>

Берза, такође, као посебан орган има и Комисију за листинг и котацију хартија од вредности. Комисија је стални орган берзе, са овлашћењима која су прецизно уређена законом. Чланове Комисије за листинг и котацију хартија од вредности именује управни одбор берзе.<sup>8</sup>

## 8. Контрола пословања берзе

Контролу над радом берзе, на основу изричите одредбе закона, врши Комисија за хартије од вредности. Ова контрола Комисије за хартије од вредности реализује се на два начина.

Први начин контроле, условно речено, посредног карактера врши се системом подношења разноврсних извештаја од стране берзе Комисији за хартије од вредности. Врсте извештаја, садржину и временску динамику њиховог

<sup>6</sup> Чл. 107. Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената.

<sup>7</sup> Чл. 100. Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената.

<sup>8</sup> Чл. 93. Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената.

подношења, уређују закон и одговарајућа акта берзе. У том смислу, берза је у обавези да Комисији за хартије од вредности доставља: податке о трговини хартијама од вредности и другим финансијским инструментима - свакодневно на крају радног дана; податке о пријему у чланство, односно одбијању пријема у чланство - у року од три дана од дана пријема, односно одбијања; податке о пријему на листинг, одбијању пријема и искључењу хартија од вредности и других финансијских инструмената са листинга - у року од три дана од дана пријема, одбијања или искључења; годишње финансијске извештаје и извештај о пословању - до 15. јула текуће године за претходну годину; месечне извештаје о пословању - до 15. у месецу за претходни месец; месечне извештаје о извршеном надзору - до 15. у месецу за претходни месец; и друге податке и информације.

Други начин контроле рада берзе тиче се непосредног надзора који Комисија за хартије од вредности врши преко својих овлашћених лица (инспектора). Овај облик контроле обавља се најмање два пута годишње и том приликом овлашћена лица Комисије за хартије од вредности контролишу сва релевантна документа берзе (акте, пословне књиге, изводе са рачуна, кореспонденцију и др.), као што могу захтевати и све информације о пословању берзе. Ако у поступку надзора утврди незаконитости, односно неправилности Комисија за хартије од вредности наложиће берзи отклањање истих у одређеном року и предузети једну или више мера: 1) изрећи јавну опомену; 2) дати налог берзи да привремено обустави трговину одређеним хартијама од вредности, односно да искључи са листинга одређене хартије од вредности; 3) дати налог берзи да привремено обустави рад у трајању од три месеца; 4) дати налог за привремену забрану располагања средствима са рачуна берзе и другом имовином берзе у трајању од три месеца; 5) дати налог за привремену забрану исплате накнаде члановима-ма управе берзе и запосленима; 6) одузети дозволу за рад берзе; и 7) предузети друге мере у складу са законом.<sup>9</sup>

## 9. Престанак берзе

Као и свако акционарско друштво и берза престаје да постоји из истих разлога који су Законом о привредним друштвима предвиђени као разлози престанка ове правне форме.

Поред тога, Законом о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената из 2006. године предвиђен је и специфичан разлог престанка берзе, а тиче се одузимања дозволе за њен рад од стране Комисије за хартије од вредности. Ову меру Комисија ће изрећи: 1) ако берза не обавља делатност дуже од 6 месеци; 2) ако је дозвола за рад прибављена на основу неистинитих података; 3) ако берза не обавља послове у вези са хартијама од вредности и другим финансијским инструментима у складу са законом; 4) ако престане да испуњава услове порписане за добијање дозволе за рад; 5) ако прекрши обавезу забране манипулације; 6) ако у року утврђеном актом Комисије за хартије од вредности не поступи по њеном налогу за отклањање утврђених незаконитости, односно неправилности; и 7) ако обавести Комисију за хартије од вредности о престанку обављања делатности и поднесе захтев за брисање из

---

<sup>9</sup> Чл.110. Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената.

регистра дозвола за рад организатора тржишта. Одузимањем дозволе за рад берзе Комисија за хартије од вредности обавезна је и да покрене поступак ликвидације, односно стечаја берзе.<sup>10</sup>

## II АКЦИОНАРСКА ДРУШТВА ЗА ОРГАНИЗОВАЊЕ ВАНБЕРЗАНСКЕ ТРГОВИНЕ ХАРТИЈАМА ОД ВРЕДНОСТИ

### 1. Појам ванберзанског тржишта

Ванберзанско тржиште је облик организованог тржишта на коме се обавља трговина хартијама од вредности и другим финансијским инструментима, којима се тргује у складу са правилима које прописује организатор ванберзанског тржишта.

Хартијама од вредности може се трговати на ванберзанском тржишту само уколико је издавалац, у складу са законом, од Комисије за хартије од вредности добио одобрење за издавање хартија од вредности, односно за укључивање хартија од вредности на ванберзанско тржиште.

У складу са одредбама Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената из 2006. године издавалац је лице које упућује јавну понуду у поступку издавања хартија од вредности и других финансијских инструмената, као и лице које је већ издало хартије од вредности или друге финансијске инструменте.<sup>11</sup>

### 2. Организатор ванберзанског тржишта

Организатор ванберзанског тржишта је правно лице организовано у форми *акционарског друштва* које, у складу са Законом о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената, обавља делатности организовања трговине хартијама од вредности и другим финансијским инструментима на ванберзанском тржишту.

Оснивач, односно акционар организатора ванберзанског тржишта може бити Република, домаће и страно, правно и физичко лице.

На организатора ванберзанског тржишта, обзиром да је реч о акционарском друштву, сходно се примењују одредбе Закона о привредним друштвима којима се уређује ова правна форма привредних друштава, осим ако посебним законом није другачије уређено.

С тим у вези, Закон о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената, као посебан закон, поставио је и додатни услов при оснивању овог правног лица, у смислу да новчани део основног капитала организатора ванберзанског тржишта не може бити мањи од 750.000 евра, у динарској противвредности, по средњем курсу, на дан уплате.

---

<sup>10</sup> Чл.111. Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената.

<sup>11</sup> Чл. 2. т.8. Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената.

### **3. Укључивање хартија од вредности на ванберзанско тржиште и трговина истим**

Хартије од вредности укључују се на ванберзанско тржиште ако су издате јавном понудом, односно ако је издавалац добио од Комисије за хартије од вредности одобрење за укључивање тих хартија од вредности на ванберзанско тржиште.

Поступак укључивања хартија од вредности на ванберзанско тржиште покреће се подношењем захтева организатору овог тржишта од стране издаваоца за пријем хартија од вредности на ванберзанско тржиште.

Уколико хартије од вредности испуњавају услове за трговину на ванберзанском тржишту, организатор овог тржишта дужан је да их најкасније у року од пет дана од дана подношења захтева издаваоца прими на ванберзанско тржиште и о томе уредно обавести Комисију за хартије од вредности.

Трговина хартијама од вредности на ванберзанском тржишту, слично берзанској трговини, подразумева јавну понуду хартија од вредности и повезивање понуде и потражње хартија од вредности и других финансијских инструмената.

### **4. Сходна примена правила берзанског пословања на ванберзанску трговину хартијама од вредности**

На основу изричите норме Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената из 2006. године (чл. 115.), одредбе овог закона које се односе на берзанско пословање (правни статус, делатност, издавање дозволе за рад, упис у регистар, управу, запослена лица, опше акте, чланове, информациони систем, арбитражу, трговину хартијама од вредности Републике и Народне банке Србије, почетак трговања, курсну листу, обуставу трговине хартијама од вредности и другим финансијским инструментима, искључењу са листинга хартија од вредности и других финансијских инструмената, надзор, престанак и сл.), сходно се примењују и на акционарско друштво за организовање ванберзанског тржишта.

### **Закључак**

Нови концепт тржишта капитала је у знатној мери усклађен са континенталним правом међутим код нас је берзанско тржиште још у повоју, што потврђује чињеница постојања две берзе: београдске и новосадске берзе. Насупрот томе, су примери највећих берзи у свету, као што су берза у Лондону, Њујорку, Паризу, Цириху и Милану, које обављају све врсте берзанског пословања. Нажалост, Република Србија није у стању да економски (финансијски) прати такве облике пословања иако је ова област изузетно нормативно уређена. То значи да наше финансијске могућности (ресурси) нису у стању да одговоре потребама берзанског пословања, што оставља задатак економистима да преброде вакум који ту настаје, јер је проблем економске природе. Нови концепт тржишта капитала треба да представља изазов не само за економисте, с једне стране већ и за укупну политику с друге стране, како би се постигао помак у овој области.

### Литература

1. Васиљевић, М.: Компанијско право (Право привредних друштава Србије и ЕУ), Бг, 2005, с.382.
2. “Сл. гласник РС”; бр. 47/06.
3. Закон о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената из 2006. године
4. *Економска и пословна енциклопедија*, 1994. година
5. Фредериц С. Мисхкин: *Монетарна економија, банкарство и финансијска тржишта*, Дата статус, Београд, 2006. година
6. Милановић, Б. : *Пословно право - Право привредних друштава*, 2007. година
7. Живковић А. - Кожетинац Г.: *Монетарна економија*, Економски факултет, Београд, 2005. година
8. *Политичка енциклопедија*, 1994. година
9. *Подаци из штампе*

Мр Александар Златковић  
*Credit Agricole Srbija a.d.*

## СТРАНА ПРИВАТНА ШТЕДЊА КАО ИЗВОР ФИНАНСИРАЊА ПРИВРЕДНОГ РАЗВОЈА

### Апстракт

*Поред домаћих извора финансирања привредног развоја у савременим условима привређивања све значјнију улогу не само у мање развијеним, већ и у привредно развијеним земљама имају екстерни извори. Ово је делом и резултат растуће глобализације пословања и посебно последица невиђене либерализације и дерегулације финансијских тржишта до чега је дошло током претходних десетак година.*

**Кључне речи:** *стране директне инвестиције, портфолио инвестиције, банкарски и комерцијални кредити.*

## FOREIGN PRIVATE SAVINGS AS A SOURCE OF FINANCING OF ECONOMIC DEVELOPMENT

### Abstract

*Beside domestic funds of financing of economic development in contemporary economic conditions, more important role is in external sources, not only in less developed countries, but in economically developed countries. This is partially a result of growing globalization of business and specially a repercussion of a major liberalization and deregulation of financial market, which is the case in recent decade.*

**Key words:** *Foreign Direct Investments, Portfolio Investments, Bank and Commercial Loans*

### Увод

Алокација домаће и стране штедње у профитабилне инвестиционе програме важна је премиса дугорочног привредног раста и развоја, а тиме и једна од кључних претпоставки макроекономске ефикасности.

Страна штедња може бити јавног и приватног карактера.

Страна приватна штедња се по правилу усмерава на финансирање одређених инвестиционих програма и мотивисана је искључиво економским интересима. Јавља се у следећим облицима:

- стране директне инвестиције,
- портфолио инвестиције,
- банкарски и комерцијални кредити.

## 1. Стране директне инвестиције

Одржававају циљ предузетника из стране државе да оствари дуготрајан интерес, који подразумева и управљање над имовином у посматраној земљи. У начелу, стране директне инвестиције подразумевају слободу оснивања предузећа и по правилу имају национални треман на тржиштима других земаља. Имају снажну димензију преузимања ризика, и често се усредсређују на одређене гране производње роба и услуга.<sup>1</sup> Поред тога, стране инвестирање прати у највећем броју случајева технолошки трансфер, као и трансфер менаџмент вештина. Често су резултат одлука транснационалних корпорација, те стога могу бити део стратегије улагања и избора локација транснационалог предузећа.

Најкраће, стране директне инвестиције означавају такав облик инвестирања код кога страни инвеститор настоји да оствари контролу управљања над предузећем у иностранству у којем трансферише капитал. На овај начин се власништво над капиталом не одваја од функције управљања тј. капитал својина се не одваја од капитал функције.<sup>2</sup> Према Светској трговинској организацији стране директне инвестиције постоје када је инвеститор настањен у својој земљи а стиче имовину у другој земљи са циљем да управља активом. За међународни монетарни фонд циљ страних директних инвестиција је реализација дугорочног циља у страниој привреди, при чему инвеститор стиче одлучујућу улогу у управљању предузећем. »Директна инвестиција је категорија међународних инвестиција која одржава циљ субјеката у једној привреди да постигне трајан интерес у предузећу чије је седиште у другој привреди. (Субјекат је директан инвеститор, а предузеће у другој привреди је директно инвестирано предузеће). Трајан интерес имплицира постојање дугорочне везе између директног инвестирања и предузећа и значајан степен утицаја инвеститора на управљање предузећем.«<sup>3</sup>

Стране директне инвестиције садрже:

- нови капитал који доноси матична компанија из своје земље у иностране филијале,
- реинвестирање профита зарађеног у филијалама које су у иностранству,
- дугорочне и краткорочне зајмове која матична компанија даје филијалама у иностранству.

Стране директне инвестиције на савременој етапи развоја светске економије попримају атрибуте кључног генератора привредног раста на глобалном нивоу. »Оне омогућавају компанијама да у условима оштре конкуренције пронађу профитабилне ангажмане на светском тржишту; с једне стране да своје производне системе и пословне функције размештају широм планете, настојећи да обезбеде снабдевање

---

<sup>1</sup> «То је вероватно логика познате пословне максиме да уз већи ризик иде и могућност веће пословне зараде. Та зарада може да се остварује у различитим областима због чега и има много мотива за директне иностране инвестиције.» Пушара, К. Међународне финансије, Београд, 2003. стр. 53.

<sup>2</sup> Ацин, Ђ, (редактор) Међународни економски односи, Пигмалион, Нови Сад, 2007. стр. 105.

<sup>3</sup> Lipsey, R. Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms: Concepts, History and Data, NBER WP 8665, str. 94.



сировинама, енергијом и радном снагом под најповољнијим условима, а с друге стране да остваре најпрофитабилнији пласман својих производа и услуга.<sup>4</sup>

Кључни елемент у разликовању портфолио и директних инвестиција је питање – ко контролише и управља предузећем у које је инвестирао? Намера страног директног инвестирања је контрола над предузећем у које је инвестирано. При том, ова контрола може бити потпуна или делимична. Најкраће, није довољно за директно инвестирање само финансирање предузећа у иностранству од стране резидента посматране земље већ се захтева и да предузеће буде контролисано од стране домаћих резидената. Дакле, оне подразумевају активно суделовање менаџмента у пословању предузећа у које се инвестира. Свха је контрола пословања и приступ страним тржиштима, већа продаја у иностранству него путем класичних извозних послова, приступ иностраним изворима и делимично власништво.

Директне инвестиције подразумевају активно учешће у управљању предузећем. Стога се под директном инвестицијом подразумева сваки облик улагања у одређено предузеће којим се стиче власничка контрола над њим. Мотиви за директно инвестирање су више профитне стопе које се могу остварити на тржиштима других земаља, односно могућност остваривања екстрапрофита у иностранству.

Страна директна улагања настају када резиденти једне земље (хоме цоунтру) постану власник десет и више посто неког предузећа у другој земљи (хост цоунтру), чиме она партиципирају у контроли пословања тог предузећа.

Уједињене нације стране директне инвестиције дефинишу као посебан облик финансирања који обухвата улагања у власничку главницу у износу већем од 10% обичних акција или гласачког права, власнички удео реинвестиране добити директног инвеститора и остали директни инвестирани капитал, који се састоји од кредитирања између директног улагача и његове подружнице.

У литератури преовладава мишљење да се стране директне инвестиције разликују од других облика прилива приватног страног капитала по постојању трајног интереса у циљном предузећу и активном суделовању инвеститора из иностранства у процесу управљања предузећем. Речју, до страних директних инвестиција се долази када резиденти једне земље преузму управљачку контролу над одређеним економским активностима у другој земљи. Размљиво да сем поседовања власничких права у предузећу у данашњим условима пословања егзистирају и многи други начини да страни инвеститори дођу до гласа у управном телу предузећа. У ове облике инвестирања треба навести најразличитије форме подуговарања, менаџерске уговоре, франшизе, лизинг, лиценце.

У литератури се среће и подела страних директних инвестиција на супститутивне и адитивне стране директне инвестиције. Кључна карактеристика супститутивних страних директних инвестиција огледа се у њиховом директном или индиректном ефекту истискивања домаћих инвеститора. Уколико оне, пак, немају за поселдицу краткорочно или дугорочно истискивање домаћих предузећа онда се ради о адитивним страним директним инвестицијама. Диференцијација страних директних инвестиција на супститутивне и адитивне је од изузетног значаја у макроекономским анализама и анализи тржишта капитала.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> Максимовић, Љ. Глобализација, стране директне инвестиције и земље у транзицији, Економске теме, бр. 2. Економски факултет, Ниш, 2003. стр. 134.

<sup>5</sup> Куртовић, С. Пушара, К, Хаџовић, М. Међународна економија, Факултет за спољну трговину и банкарство, Београд, 2003. стр. 378.

Врло честа подела страних директних инвестиција је она која говори о: а) хоризонталним, б) вертикалним и ц) комбинованим страним директним инвестицијама. Под хоризонталним страним директним инвестицијама се подразумева улагања код којих се у земљи примаоцу производи идентични производ као и у земљи даваоцу инвестиција. Уколико се производња појединих делова одређеног продукта реализује у афилијацијама у различитим земљама онда се ради о вертикалним страним директним инвестицијама. И најзад, у случају да се не може запазити било каква производно-привредна веза између стране директне инвестиције и земље даваоца онда се ради о конгломератским или диверсикованим инвестицијама.

Стране директне инвестиције представљају важан елемент производних и инвестиционих стратегија савремених транснационалних корпорација. Као интегрални део комплекса глобализације често представљају неопходан предуслов да корпорација сачува или оствари експанзију на међународном тржишту, уколико не жели да се суочи са губљењем властите конкурентности. »Глобализација светских привредних токова и појава интегрисаних мултинационалних (транснационалних) компанија преусмерава стратегију профитабилног пословања са принципа максимизације резултата сваке афилијације на максимизацију ефеката система као целине. Историјски посматрано сектораска структура инвестиционих токова до сада се мењала три пута. Екстрактивни сектор је био најпривлачнији за токове капитала од седамдесетих година осамнаестог века до Другог светског рата. Након тога прерађивачки сектор је постао лидер у инвестиционим токовима да би осамдесетих година прошлог века стране директне инвестиције кренуле у правцу услужног сектора и инфраструктурних грана привреде. У овом периоду, САД, Европа и Јапан су се издвојили у »тријаду моћних« лидера и постали одлучујућа структура у опредељивању инвестиционих токова у свету.«<sup>6</sup>

Кључна карактеристика страних директних инвестиција је њихов предузетнички карактер. Оне су по правилу ризичног карактера и најчешће подразумевају пренос технологије и менаџмента у земљу примаоца. Будући да су стране директне инвестиције у већини случајева грански одређене, произилази да оне у данашњим условима представљају значајан облик реалокације производње у глобалним размерама. Разумљиво је да овај облик капитала има релативно ограничену флексибилност, односно стране директне инвестиције је неопходно третирати и као неповратне и иреверзибилне изворе финансирања.

Стране директне инвестиције се остварују у више модалитета о којих два представљају основна: а) потпуно нова активност и б) заједничка улагања и ц) активности мерџера и аквизиција.

Гринфилд инвестиција означава изградњу филијале од темеља. Важи за најпожељнији облик ангажовања екстерних извора финансирања. Обезбеђује »чисту основу без наслеђених дугова или других проблема од купљеног партнера и дозвољава уношење најмодернијих и савремених зграда, фабрика, опреме и технологије на супрот застарелој и нестандартној опреми коју новостечен партнер може донети.«<sup>7</sup> Гринфилд инвестиције често привлаче инвестициони подстицаји

<sup>6</sup> Мандал, Ш. Стране директне инвестиције у Србији и трансфер технологије, Трансфер технологије – за европску Србију – Београд, 2005. стр. 185.

<sup>7</sup> Стојадиновић-Стојановић, С. Транснационализација међународне трговине, Београд, 2008. стр. 87.

који нуде земље домаћини које настоје на овај начин да покрену производњу и запосле радну снагу. Свакако, треба имати у виду чињеницу да изградња нових производних постројења подразумева доста времена и сложен процес преговарања са властима земље домаћина.

Заједничка улагања означавају пословне подухвате у којима најмање два партнера из различитих земаља оснивају ново предузеће.<sup>8</sup>

Мерџер, или припајање подразумева ситуацију када се две компаније спајају у циљу стварања нове фирме путем обједињавања или повезивања њихових интереса. На овај начин једна компанија остаје непромењена а друга (или друге) престају да постоје што подразумева да оне своја права и обавезе пренесе на новоосновано предузеће. У литератури се разликују следећи облици мерџера:

- хоризонтални мерџер,
- вертикални мерџер и
- комбиновани мерџер.

Хоризонтални мерџер настаје интеграцијом предузећа која су се налазила у конкурентским односима и која су производила или продавала исте или сличне производе.

Вертикални мерџер настаје спајањем предузећа која суделују у различитим фазама производње или продаје истог производа. Треба разликовати интеграцију у назад, у ком случају долази до спајања добављача и произвођача и интеграцију унапред када се спајају произвођач и дистрибутер.

Аквизиција се јавља када компанија уложи средства или купи другу компанију, тако да се појављује као нови власник. У економској литератури се прави дистинкција између пријатељских и непријатељских аквизиција. Пријатељска аквизиција подразумева учествовање купца и продавца у преговорима о куповини и њихов договор о куповини. Супротно, у случају да купац не обавести друго предузеће о куповним намерама и самоиницијативно реализује процес куповине, тада се ради о непријатељској аквизицији. У овом случају купац је, по правилу, велика и моћна компанија која на овај начин реализује искључиво зацртане властите циљеве.

*Табела 1.  
Предности појединих облика страних инвестиција*

Облик	Основне предности	Када се стратегија користи
Греен-фиелд инвестиција	-матична компанија има потпуну контролу над новим послом -омогућава приступ ресурсима који иначе нису расположиви	-у случају уласка на ново тржиште на којима се дато добро још не производи нити увози -када не постоји ризик од предимензионираних капацитета
Мерџери и аквизиције	-лако и брзо се долази до нових капацитета, -предности економије обима у набавци,	-када је тржиште регулисано и када постоји опасност од предимензионираних капацитета.

<sup>8</sup> Многи економисти заједничка улагања сврставају у тзв. нове облике инвестирања.

	администрацији и финансијама, -неопходно је задржати одређени степен контроле над новим послом, -омогућава унапређење истраживања и развоја, максимизирање продаја и непосредно повећање тржишног удела	
Заједничка улагања	-мање су скупа од прве две опције, -корисно су решенеј када постоје баријере за улазак капитала или када се захтева минимална критична величина, -флексибилнија су од прве две могућности.	-типична форма експанзије коју преферирају мала и срфедња предузећа.

*Извор:* Видас-Бубања, М. Методе и детерминанте страних директних инвестиција, Институт економских наука, Београд, 1998. стр. 42.

Стране директне инвестиције значе да је страни инвеститор својим улогом стекао право власништва над делом или целим предузећем у земљи домаћина. Заправо, оне представљају специфичан спој капитал својине и капитал функције. Власништво даје страном инвеститору право директне контроле над посматраним предузећем. Једноставно, директне инвестиције су предузетничке инвестиције. У суштини овог облика леже контрола и управљање, односно тежња инвеститора да кроз контролу и управљање уложеним капиталом остварује профит. Не подразумева се увек стопроцентни утицај страног инвеститора већ углавном нешто више од 50% гласова. У случају директног улагања страни инвеститор има могућност да самостално води посао, тј. власништво страних предузећа је много уочљивије и физички и политички него држање акција и обвезница.

При избору земље за улагање приоритет се даје онима где:

- постоји политичка стабилност,
- повољна клима за иностране инвестиције,
- где постоји могућност репатријације профита и слободно формирање курса валута,
- су порези су прихватљиви,
- не постоји опасност од експропријације,
- постоји благонаклон став водећих политичких партија према страним улагањима,
- нема штрајкова и немира,
- нема великих административних баријера,
- нема доминације јавног сектора у привреди, и
- може се створити имиџ фирме у јавности.

У периоду након Првог светског рата до велике економске кризе из 1929. године па надаље стране директне инвестиције су биле доминирајући облик ангажовања стране штедње у финансирању привредног развоја. Развијене земље се јављају у доминантној улози и на улазној и на излазној страни њиховог кретања.

Приликом проучавања страних директних инвестиција неопходно је правити разлику између а) токова страних директних инвестиција и б) стокова (стања, фондова) страних директних инвестиција.

Најједноставније, токови означавају нове инвестиционе активности у временском интервалу дужине трајања једне године. Ова информација коју статистички евидентира платнобилансна статистика земље извознице има, међутим, одређене слабости.<sup>9</sup> Наиме, податак који се односи на токове најчешће показује мањи обим реализованих страних директних инвестиција у одређеној години због тога што категорија нове инвестиционе активности укључује само реинвестирани профит афилијације матичне компаније, док друге изворе капитала које афилијација користи за додатно инвестирање попут операција које се односе на позајмљивање финансијских средстава на тржишту капитала земље домаћина или неке треће земље у потпуности занемарује.<sup>10</sup> Са порстом степена развоја и стабилности страних афилијација матичне компаније, могућност исказивања мањег обима токова страних директних инвестиција се увећава.<sup>11</sup>

Имајући у виду чињницу да предузеће из било које земље може да инвестира у иностранство, али такође да свака земља може бити у улози земље домаћина стране директне инвестиције, неопходно је правити дистинкцију између:

- улазног тока инвестиција, односно тока инвестиција који улази у земљу,
- излазног тока инвестиција, односно тока инвестиције који излази из земље,
- нето биланса ова два тока који може бити како позитивног, тако и негативног карактера.

Такође, од прворазредне је важности знати да основне компоненте страних директних инвестиција представљају:

- капитал,
- реинвестиране зараде и
- остали капитал страних директних инвестиција.

Власнички капитал обухвата власништво у филијалама и све акције у зависним и продруженим предузећима.

Реинвестиране зараде означавају део инвеститорове зараде (сразмеран његовом власничком уделу) који није распоређене од стране фирме директне инвестиције.

---

<sup>9</sup> „Проблем истраживања токова страних директних инвестиција је прилично сложен, јер укључује теорију и праксу доношења инвестиционих одлука, теорију локације, узајамни утицај регионалне економске интеграције и страних директних инвестиција, повезаност са токовима међународне трговине, транснационалне корпорације као велике инвеститоре, нове технологије, трансфер технологије и преливање знања итд.“, Антевски, М. Регионална економска интеграција у Европи, Београд, 2008. стр. 136.

<sup>10</sup> Grimwade, N. International Trade, New Patterns of Trade, Production and Investment, London, Routledge, 1989. стр. 146.

<sup>11</sup> Ђурић, Д. Прекајац, З. Видас-Бубања, З. Међународна економија, Институт економских наука, Београд, 2000. стр. 174.

Остали капитал страних директних инвестиција обухвата задуживање и кредитирање фондова, укључујући и дужничке финансијске инструменте и трговачке кредите између инвеститора и фирме директне инвестиције.

Стања, односно стокови говоре о укупном стању страних директних инвестиција. Стања страних директних инвестиција чини вредност постојећих инвестиција на крају године. Билансно, спољне стране директне инвестиције означавају активу, а унутрашње стране директне инвестиције пасиву за посматрану земљу.<sup>12</sup>

Стање може бити улазно и излазно. Раст укупног стања страних директних инвестиција, по многим ауторима, је адекватнија мера страних директних инвестиција у поређењу са токовима страних директних инвестиција.<sup>13</sup> Ово из једноставног разлога што стања обухватају збир инвестиционе активности земље у иностранству, уз укључивање свих финансијских извора, укључујући и све изворе изван матичне корпорације. Међутим, и код коришћења ове мерне јединице постоје одређени концептуални проблеми. Најкраће, ради се о чињеници да се у већини случајева, иностранна актива компаније сагледава по историјским трошковима, односно без укључивања инфлације.<sup>14</sup>

Табела 2.

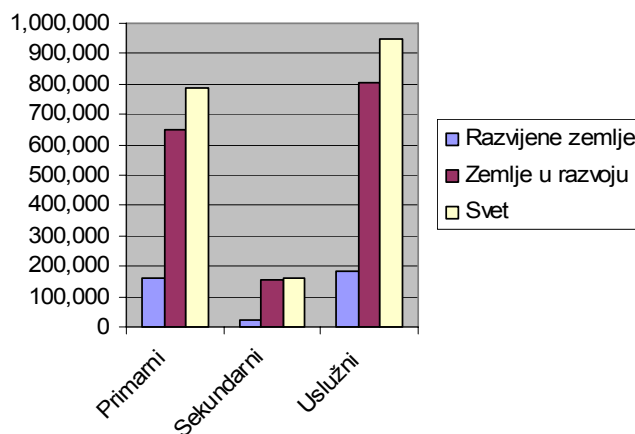
Светски сток улазних страних инвестиција по секторима 1992. (у мил. САД долара)

Сектор	Развијене земље	Земље у развоју	Свет
Примарни	159.432	23.068	182.500
Секундарни	650.974	155.941	806.915
Услужни	784.758	163.348	948.106

Извор: UNCTAD, World Investment Report, 2004.

Слика 1.

Светски сток улазних страних инвестиција по секторима 1992. (у мил. САД долара)



<sup>12</sup> Антевски, М. Регионална економска интеграција у Европи, Београд, 2008. стр. 135.

<sup>13</sup> Ђурић, Д. Прекајац, З. Видас-Бубања, З. Међународна економија, Институт економских наука, Београд, 2000. стр. 174.

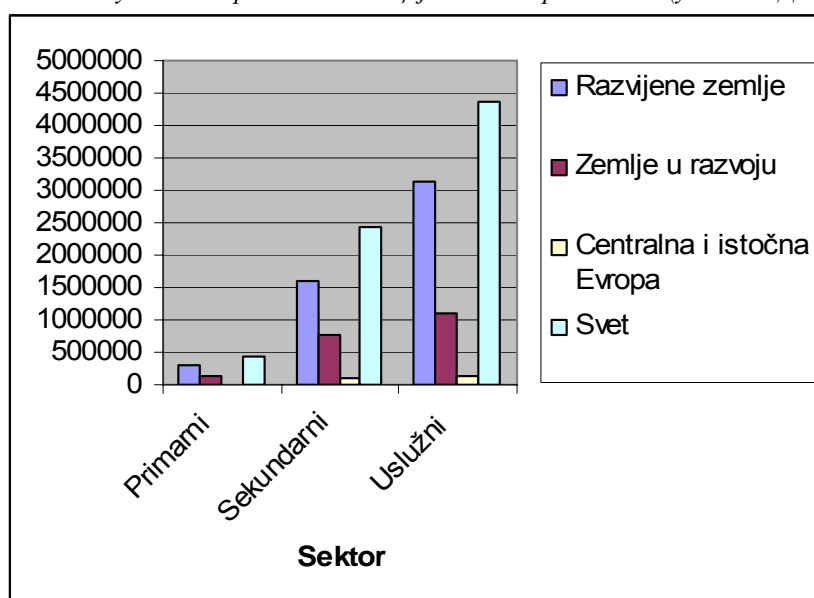
<sup>14</sup> Grimwade, N. International Trade, New Patterns of Trade, Production and Investment, London, Routledge, 1989. стр. 149.

Табела 3.  
Светски сток улазних страних инвестиција  
по секторима 2002. (у милионима САД долара)

Сектор	Развијене земље	Земље у развоју	Централна и источна Европа	Свет
Примарни	297.165	144.800	6.936	448.901
Секундарни	1.601.944	750.221	90.398	2.442.563
Услужни	3.130.002	1.098.544	134.824	4.363.371

Извор: UNCTAD, World Investment Report, 2004.

Слика 2.  
Светски сток улазних страних инвестиција по секторима 2002. (у мил. САД долара)



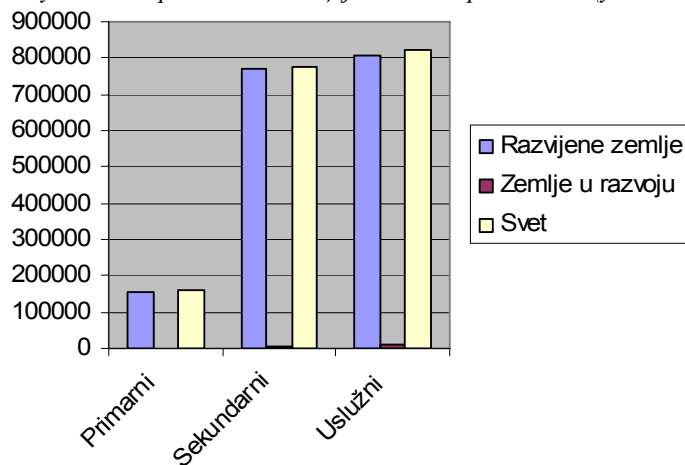
Табела 4.  
Светски сток улазних страних инвестиција по секторима 1992. (у мил. САД долара)

Сектор	Развијене земље	Земље у развоју	Свет
Примарни	156.913	862	157.775
Секундарни	770.491	6.075	776.566
Услужни	809.037	11.286	820.323

Извор: UNCTAD, World Investment Report, 2004.

Слика 3.

Светски сток улазних страних инвестиција по секторима 1992. (у мил. САД долара)



Табела 5.

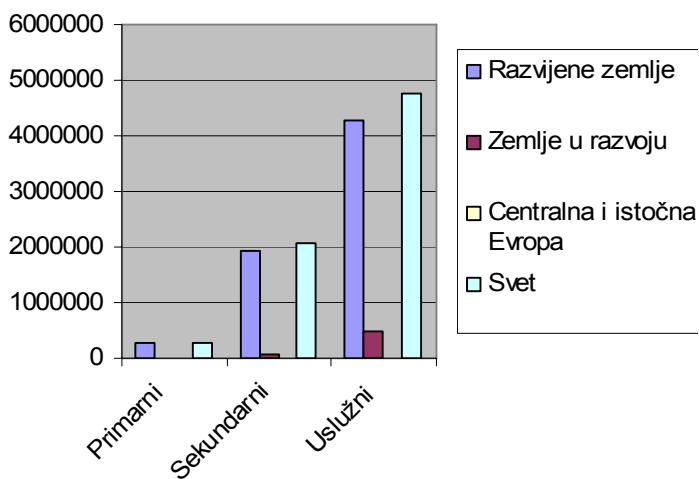
Светски сток улазних страних инвестиција по секторима 2002. (у мил. САД долара)

Сектор	Развијене земље	Земље у развоју	Централна и источна Европа	Свет
Примарни	259.872	3.450	79	263.311
Секундарни	1.922.143	83.311	1.470	2.066.925
Услужни	4.267.002	491.076	4.089	4.762.672

Извор: UNCTAD, World Investment Report 2004.

Слика 4.

Светски сток улазних страних инвестиција по секторима 1992. (у мил. САД долара)





Подаци садржани у претходним табелама омогућавају следеће констатације:

Прво, развијене земље заузимају доминантну позицију, како на страни излазних, тако и улазних страних директних инвестиција у светским релацијама.

Друго, у периоду 1992- 2002. године дошло је до значајног раста вредности улазних и излазних стокова страних директних инвестиција и то за све три групације земаља (развијене земље, земље у развоју, земље Централне и источне Европе).

Треће, у сагледаваном временском интервалу дошло је до одређеног јачања улоге земаља у развоју у кретању укупних светских директних инвестиција. Очигледно, процес либерализације инвестиционих режима до кога је дошло у овом периду имао је стимулативан утицај на динамику страних директних инвестиција.

Четврто, земље Централне и источне Европе након слома социјалистичких привредних система су отворила своја тржишта за улазак странаих директних инвестиција.

Пето, услужни сектор је био посебно атрактиван за страна директна улагања, код све три групације земаља. Ово сведочи о растућем уделу сектора услуга у стварању бруто домаћег производа, свих, а посебно економски водећих земаља у свету, до чега је дошло у годинама последње деценије претходног и с почетака овога века.

У расветљавању значајних теоријских и практичних питања финансирања економског раста земаља Европске уније у времену невиђене глобализације веома важна чињеница да екстерне изворе финансирања економског раста земаља Европске уније, ни једног момента није оправдано доводити у везу са проблемом недовољности домаће штедне ових земаља (попуњавањем својеврсних празнина у домаћој штедњи), поготово за старије чланице Европске уније (ЕУ-15), већ искључиво са мотивима страних инвеститора, у оквиру којих доминирају савремене транснационалне корпорације као далеко најважнији носиоци директних инвестиција, да инвестирањем ван земље матице остваре приносе који су већи од приноса које могу да реализују улагањем на домаћем тржишту. Дакле, третман екстерних извора финансирања економског раста земаља Европске уније, у овом раду ни на који начин, теоријски и проблемски није повезан са било каквим платнобилансним неравнотежама ових земаља, већ искључиво побудама инвеститора који долазе изван подручја највеће регионалне интеграције, да због атрактивности тржишта и уређености макроекономског амбијента земаља чланица улажу и развијају бизнис управо на овом подручју. Недвосмислено, под екстерним изворима финансирања економског раста, третирамо средства најразличитијих инвеститора који долазе из земаља ван данашњих 27 чланица Европске уније, који су профитно мотивисани да улажу на овом подручју.

Основне критике страних директних инвестиција се лоцирају око критика активности и логике функционисања транснационалних корпорација, што је и разумљиво када се има у виду да оне представљају основне њихове институционалне носиоце.

Критичари страних директних улагања су мишљења да оне својим активностима могу допринети не повећању већ смањењу просечне стопе националне штедне. Надаље, критичари наводе да иако транснационалне корпорације плаћањем пореза на профит корпорација несумњиво доприносе повећању укупних пореских захватања њихов допринос попуњавању буџетских прихода је значајно мањи него што би то реално могло да буде, првенствено због многобројних олакшица, великих пореских ослобађања на инвестициона улагања итд. И назад, истичу критичари

транснационалних корпорација, често је немогуће пресадити менаџмент, као предузетничке способности на локалне услове.

Новије критике страних директних инвестиција се лоцирају око следећих ставова. Прво, зависност производње од увоза производних фактора. Друго, прекомерна репатријација профита. Треће, истискивање домаћих компанија са тржишта капитала. Четврто, високи трошкови привлачења транснационалних корпорација услед честих смањења пореских намета и давања бројних повластица од стране земље примаоца. Пето, чест монополистички положај транснационалних корпорација омогућава врло високе цене чиме се спутава развој предузећа и менаџмента у земљи пенетрације, а такође елиминише у њој тако потребна предузетничка иницијатива.<sup>15</sup>

Аргументи про ет контра страних директних инвестиција су далеко од емпиријски уобличених и конзистентних ставова. Стога је сасвим јасно да свака реална процена њиховог значаја у процесу покретања економског раста подразумева појединачну студију случаја и конкретну анализу активности дате транснационалне корпорације у земљи примаоцу. Можда је неспорни став да стране директне инвестиције представљају важан генератор економског раста све док се интереси страног партнера и земље примаоца подударају. При томе, ваља знати да можда никада неће бити могуће да се интереси транснационалних компанија који се огледају у остваривању што већих профита и развојних приоритета земље примаоца у потпуности поклопе.

Дугорочни економски раст привреда одређен је акумулираним знањем. С једне стране, залихе друштвеног знања се повећавају кроз инвестиције у истраживање и развој у домаћој привреди. С друге стране, знање из иностранства такође утиче на домаћу привреду, зависно од интензитета међународне дифузије знања.

У последње време поред страних директних инвестиција и заједничких улагања као својеврсни потенцијални генератори економског раста помињу се и многобројне форме тзв. неимовински кооперативни уговори, које је грубо говорећи могуће поделити у две основне групе:

- а) уговорни односи на линији купац продавац и
- б) стратегијске пословне алијансе.

Табела 6.  
*Користи и трошкови стратегијских алијанси*

Користи	Трошкови
1. Економија обима или учења будући да се кативност концентрише у једном, а опслужују га два предузећа. 2. Приступ знању о обављању неке активности, када постоји асиметрија између партнера, јер је један супериорнији у област тог знања. 3. Смањење ризика. 4. Алијанса утиче на обликовање конкуренције у грани, јер утиче на то с ким ће се фирма такмичити.	1. Трошкови координације покривају разлике у интересима партнера и координацију између дисперзованиј јединица. Већа подударност интереса партнера значи и ниже трошкове координације, који могу и опасти током времена, зависно од стицања искуства партнера у заједничком раду. 2. Трошкови опадања конкурентске позиције – алијанса може довести до падања компаративних предности и

<sup>15</sup> Hogenborn, J. Economic Development, Harper Collins Colege Publichers, 1996. str. 181.

5. Оба партнера стичу користи, али оне не морају да буду исте.	промене индустријске структуре. 3. Трошкови неповољне преговарачке позиције, када партнер са лошијом преговарачком позицијом остварује мање учешће у профиту.
----------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

*Извор:* Видас-Бубања, М. Методе и детерминанте страних директних инвестиција, Института економских наука, Београд, 1998. стр. 130

Најзначајнији уговорни односи на линији купац продавац обухватају:

- лиценце,
- франшизинг,
- уговорно руковођење,
- уговори кључ у руке.

Лицензни уговори формализују успостављање пословне сарадње између партнера.<sup>16</sup> Могу укључити веома широки круг уговорних форми, почев од најједноставнијих облика уступања или прибављања лиценце за патент, до комплексног повезивања на међународном плану, као што су увоз одређених капиталних добара, техничка помоћ, пројектовање за разне објекте и постројења итд.

Франшизинг означава посебну форму лицензног уговора у коме власник интелектуалне својине (франшизер) дозвољава другој фирми (франшизату) да користи интелектуалну својину франшизера, односно да обавља пословну активност у форми и на начин који је прецизирао франшизер.

Уговорно руковођење представља посебну форму уговора о лиценци која предвиђа да једна фирма стави другој на располагање своје управљачко стручно знање као и један део свих менаџерског кадра да би оспособили домаће менаџере за ефикаснији рад на дефинисаном пројекту. Овај облик руковођења је нарочито присутан у хотелијерству, здравствене неге, транспорта, пољопривреде и рударства итд. Уговорно руковођење ретко подразумева само трансфер менаџмент знања. „Уобичајено је, поготово у међународним ланцима хотела, а ови уговори укључују и доношење особене пословне филозофије компаније, управљачких и кадровских знања, пружање приступа појединим фондовима, обучавање домаћег особља, обезбеђивање набавке широм света и, кроз глобални систем, укључивање фирме у међународну маркетинг мрежу.”<sup>17</sup>

Уговори кључ у руке дозвољавају клијенту да усвоји целовит систем, скупа са вештинама које омогућавају одржавање и функционисање система, без асистирања. „Клијент не мора да трага за индивидуалним уговорачима или за потешкоћама у преиспитивању одговорности или кривице. Уместо тога, пакет уговора дозвољава акумулацију одговорности у једном ентитету чиме ће умногосте олакшати преговарање, мониторинг и каснију одговорност. Када је пројекат у току, систем је у потпуности поседован, контролисан и коришћен од купца.”<sup>18</sup>

<sup>16</sup> Лицензни уговор је уговор по коме давалац лиценце гарантује права која која припадају купцу, односно примаоцу лиценце, за одређени период, и супротно, давалац лиценце добија одређену накнаду за лиценцирање“, Matthews, C. Managing International Joint Ventures: the route to globalizing your business, London, 2001. str. 73-74.

<sup>17</sup> Стојадиновић Јовановић, С. Транснационализација међународне трговине, Прометеј, Београд, 2008. стр. 103.

<sup>18</sup> Куртовић, С. Мислити и пословати у свету глобалног бизниса, Београд, 2003. стр. 86.

## 2. Портфолио инвестиције

Портфолио инвестиције најчешће су једноставно краткорочно кретање потраживања које је у својој основи спекулативног карактера. Најважнији циљеви портфолио инвестирања јесу повећање вредности активе и релативна сигурност пласмана. Овај облик ангажовања стране штедне могу убрзати разлике у каматним стопама. „Држава прималац вероватно неће желети да користи ова средства за инвестирање у основна средства која се могу дугорочно отпаћивати, па ова кретања капитал држава прималац може сматрати спекулативним, нестабилним и „лошим“. Нестабилност портфолио инвестиција отежава њихову анализу. Велики број таквих инвестиција које у многим случајевима обављају берзански посредници, чини нејасним ко шта ради и зашто.”<sup>19</sup>

Портфолио инвестиције се јављају углавном у два облика: а) у облику обвезница и акција, ради прикупљања средстава зајма на неком међународном тржишту капитала и б) у облику улагања у инострана друштва која не дају право управљања и контроле, или је оно тако лимитирано да је без утицаја на пословање друштва у које су извршене инвестиције. „У првом случају, тј. када се улагања врше по основу расписаног иностраног зајма, портфолио инвестиције имају карактер, својства и функцију дугорочног међународног зајма. Између осталог и због тога, што акције издате у циљу прикупљања средстава, носе фиксну каматну стопу и њихова уплата се врши по унапред утврђеном плану. Међутим, у другом случају, постоји заиста велика сличност између директних и портфолио инвестиција. Трансфер и улагања су мотивисана жељом да се учествује у деоби профита. Баш као и код директних инвестиција, нема враћања уложеног капитала у одређеном року, а висина добити зависи искључиво од пословног успеха. Код оваквих портфолио инвестиција и код свих директних инвестиција, уколико постоји могућност за пласирање капитала у иностранству, инвестициону одлуку доноси власник капитала и она ставља у покрет процес кретања и улагања капитала. С друге стране, класичном виду портфолио инвестиција, предстоје одређења: за увозника капитала, која се односе на начин и форму увоза капитала и сврху за коју капитал треба да се користи, односно за власника капитала у иностранству, која идентификује његове намере да део свог капитала извезе у виду портфолио инвестиција.”<sup>20</sup>

Мотив портфолио инвестиција је стицање профита, а не контрола управљања. Оне значе нижи ризик за инвеститоре у поређењу са страним директним инвестицијама. О овом облику мобилисања стране штедне за финансирање привредног развоја може се говорити једино уколико постоји тржиште вредносних папира у земљи примаоцу стране штедне. ”Портфолио инвестиције су у директној вези са развојем финансијских тржишта и одговарајућих инструмената. Наиме, развојем институција и инструментарија финансијског тржишта створени су услови у којима инвеститори, који не желе да много ризикују, могу да смање и расподеле ризик тако што ће у свом поседу, у укупном износу новца и вредносних папира, више држати у хартијама од вредности.”<sup>21</sup>

<sup>19</sup> Јовановић, М. Европска економска интеграција, Економски факултет, Београд, 2006. стр. 546.

<sup>20</sup> Огњановић, В. Заједничка улагања домаћих и страних предузећа: модел интернационализације домаће привреде, Београд, 2000. стр. 26-27.

<sup>21</sup> Пушара, К. Међународне финансије, Београд, 2003. стр. 51.

### 3. Зајмови комерцијалних банака

Зајмови комерцијалних банака су зајмови дати по тржишним каматним стопама, страниј држави или приватној фирми. Њих често дају удружења банака или групе од неколико банака. Банкарски зајмови пружају већу самосталност и флексибилност у начину коришћења средстава земљи која их позајмљује.

Високо развијене привреде имају специјализоване институције за средњерочно и дугорочно финансирање извоза. Извозна предузећа и комерцијалне банке нуде комерцијалне кредите дозвољавајући увозницима да прође извесно време пре него што плате робу и услуге.

Све до шездесетих година претходног века зајмовни капитал је имао главну улогу у генерисању економског раста. То је био случај и са западним тржишним привредама у којима нису били испуњени сви услови за потпуно функционисање финансијског тржишта и тржишта хартија од вредности. Међутим, у развијеним земљама крајем осамдесетих година двадесетог века је дошло до значајних измена у облицима кретања капитала. Од тог времена па све до данашњих дана долази до стагнације у величини кретања класичног зајмовног капитала.

#### Закључак

Најважнији облици ангажовања приватних екстерних извора финансирања економског раста у су: стране директне инвестиције, портфолио инвестиције и комерцијални банкарски зајмови.

У теорији, екстерни извори финансирања економског раста, оличени пре свега у страним директним инвестицијама могу позитивно утицати на економски раст различитим каналима, односно модалитетима. Крајњи утицај појединих модалитета мора довести до раста производње по запосленом у анализираним привредама.

#### Литература

1. Антевски, М. Регионална економска интеграција у Европи, Београд, 2008.
2. Ацин, Ђ, (редактор) Међународни економски односи, Пигмалион, Нови Сад, 2007.
3. Антевски, М. Регионална економска интеграција у Европи, Београд, 2008.
4. Grimwade, N. International Trade, New Patterns of Trade, Production and Investment, London, Routledge, 1989.
5. Ђурић, Д. Прекајац, З. Видас-Бубања, З. Међународна економија, Институт економских наука, Београд, 2000.
6. Златковић, А. Екстерни извори финансирања економског раста земаља Европске уније, магистарски рад, Економски факултет, Ниш, 2009.
7. Јовановић, М. Европска економска интеграција, Економски факултет, Београд, 2006.
8. Куртовић, С. Пушара, К, Хацковић, М. Међународна економија, Факултет за спољну трговину и банкарство, Београд, 2003.

9. Lipsey, R. Foreign Direct Investment and the Operations of Multinational Firms: Concepts, History and Data, NBER WP 8665.
10. Мандал, Ш. Стране директне инвестиције у Србији и трансфер технологије, Трансфер технологије – за европску Србију – Београд, 2005.
11. Максимовић, Љ. Глобализација, стране директне инвестиције и земље у транзицији, Економске теме, бр. 2. Економски факултет, Ниш, 2003.
12. Matthews, C. Managing International Joint Ventures: the route to globalizing your business, London, 2001.
13. Огњановић, В. Заједничка улагања домаћих и страних предузећа: модел интернационализације домаће привреде, Београд, 2000.
14. Стојадиновић-Стојановић, С. Транснационализација међународне трговине, Београд, 2008.
15. Пушара, К. Међународне финансије, Београд, 2003.
16. Hoggendorn, J. Economic Development, Harper Collins Colege Publichers, 1996.
17. Цветановић, С. Финансирање привредног развоја, Економски факултет, Ниш, 2002.