

МЕЂУНАРОДНИ ЧАСОПИС
ЗА ЕКОНОМСКУ ТЕОРИЈУ И ПРАКСУ И ДРУШТВЕНА ПИТАЊА



ЕКОНОМИКА

Часопис излази четири пута годишње

Година LIX, IV-VI 2013, број 2

ИЗДАВАЧ: Друштво економиста "Економика" Ниш

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

ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК:

Проф. др Драгољуб Симоновић

ПОМОЋНИЦИ ГЛАВНОГ И ОДГОВОРНОГ УРЕДНИКА

Мр Зоран Симоновић (економија)

Др Александар Ђурић (право)

УРЕДНИШТВО:

Проф. др Снежана Ђекић

Економски факултет - Ниш

Проф. др Славомир Милетић

Економски факултет - Приштина

Др Александар Андрејевић

Факултет за услужни бизнис - Сремска

Каменица

Др Душица Карић

Универзитет Алфа - Београд

Проф. др Драго Цвијановић

*Институт за економику пољопривреде -
Београд*

Проф. др Драган Момировић

*Факултет за пословно индустријски
менаџмент - Младеновац*

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 Гега Де Си Тарис, Лугано (Швајцарска)

Др Јован Давидовић (Румунија)

Др Јуриј Књазев, Москва (Русија)

Др Миљанка Ратковић

Др Слободан Марковски, Скопје (Р. Македонија)

Др Ана Јовановић, Београд

Др Радмило Тодосијевић, Суботица

Академик Станислав Сергијович Јанецко, Кијев (Украјина)

Др Андреј Арјамов, Москва (Русија)

Др Ливију Думитраску (Румунија)

Др Срећко Милачић, Приштина

Др Бранислав Ђорђевић, Ниш

Др Иван Чарота, Минск (Белорусија)

Др Милица Вујичић, Нови Пазар

Др Драгутин Шипка, Бања Лука (Р. Српска)

ИЗДАВАЧКИ САВЕТ

Др Бобан Стојановић, Ниш

Др Слободан Цветановић, Ниш

Др Душан Здравковић, Ниш

Др Боривоје Прокоповић, Лесковац

Мр Бранислав Јованчић, Ниш

Др Љубиша Митровић, Ниш

Др Христивоје Пејчић, Приштина

Др Живорад Глигоријевић, Ниш

Др Софија Лихова, Кијев (Украјина)

Др Јонел Субић, Београд

Др Александар Грубор, Суботица

Др Петар Веселиновић, Крагујевац

Др Славиша Трајковић, Косовска Митровица

Др Борислав Радевић, Нови Пазар

Др Бранислав Митровић, Ниш

Др Бранко Михаиловић, Београд

Др Братислав Прокоповић, Лесковац

Др Мирјана Кнежевић, Крагујевац

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

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

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

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

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

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

ТЕХНИЧКО УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДОВА

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

Компјутерска обрада текста и графике:

МИЛАН Д. РАНЂЕЛОВИЋ

Ликовна опрема:

ПЕТАР ОГЊАНОВИЋ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЋ

Адреса:

“Економика” Друштво економиста

18000 Ниш, Максима Горког 5/36

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

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

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

Штампа:

“СВЕН”

18000 Ниш

Тираж: 500 примерака

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

INTERNATIONAL JOURNAL
FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE AND SOCIAL ISSUES



ЕКОНОМИКА

The Journal is issued four times a year.

Year LIX, IV-VI 2013, Vol. 2

PUBLISHER: Society of Economists "Ekonomika", Nis

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

EDITOR-IN-CHIEF:

Prof. Dragoljub Simonovic, Ph.D

ASSISTANT EDITORS-IN-CHIEF:

Zoran Simonovic, MSc (economics)

Aleksandar Duric, Ph.D (Law)

EDITORS:

Prof. Snezana Djekic, Ph.D

Faculty of Economics, Nis

Prof. Slavomir Miletic, Ph.D

Faculty of Economics, Pristina

Aleksandar Andrejevic, Ph.D

Faculty of serve business, Sremska Kamenica

Dusica Karic, Ph.D

Alfa University, Belgrade

Prof. Drago Cvijanovic, Ph.D

Institute of agricultural economics, Belgrade

Prof. Dragan Momirovic, Ph.D

*Faculty for Business Industrial Management,
Mladenovac*

Prof. Zivota Radosavljevic, Ph.D

Faculty for Education of Executives, Novi Sad

EDITORIAL BOARD

Academician Zoran Lakic, Podgorica

Slobodan Vidakovic, Ph.D, Sremska Kamenica

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

Ioan Davidovici, Ph.D, Bucharest (Romania)

Jurij Knjazev, Ph.D, Moskva (Russia)

Milijanka Ratkovic, Ph.D, Beograd

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

Ana Jovanovic, Ph.D, Beograd

Radmilo Todosijevic, Ph.D, Subotica

Academician Stanislav Sergijovic Jacenko Kijev (Ukraine)

Andrey Aryamov, Ph.D, Moskva (Russia)

Liviu Dumitrascu, Ph.D, (Romania)

Sreko Milacic, Ph.D, Pristina

Branislav Djordjevic, Ph.D, Nis

Ivan Carota, Ph.D, Minsk (Belarus)

Milica Vujicic, 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 Pejicic, 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

Slavisa Trajkovic, Ph. D, Kosovska Mitrovica

Borislav Radevic, Ph.D, Novi Pazar

Branislav Mitrovic, Ph.D, Nis

Branko Mihailovic, Ph.D, Beograd

Bratislav Prokopovic, Ph.D, Leskovac

Mirjana Knezevic, Ph.D, Kragujevac

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

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

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

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

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

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

AUTHOR GUIDELINES FOR PAPER SUBMISSION

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

Computer Support:

MILAN D. RANDJELOVIĆ

Cover:

PETAR OGNJANOVIĆ, DRAGAN MOMČILOVIĆ

Address:

"EKONOMIKA", Society of Economists

18000 Nis, Maksima Gorkog 5/36

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

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

Bank Account: 00-508-00000545

Printed by:

"SVEN"

18000 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.



ИЗДАТЕЛЬ: Общество экономистов „Экономика” Ниша.

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

ГЛАВНЫЙ И ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР

Проф. д.н. Драголюб Симонович

ПОМОЩНИК ГЛАВНОГО И ОТВЕТСТВЕННОГО РЕДАКТОРА

К.н. Зоран Симонович (экономика)

Д.н. Александр Джурич (право)

РЕДАКТОРЫ

Проф. д.н. Снежана Джекич

Экономический факультет г. Ниш

Проф. д.н. Славмир Милетич

Экономический факультет г. Приштина

Проф. д.н. Александар Андреисвич

Факультет в услужни бизнис, Сремска Каменица

Проф. д.н. Душица Карич

Альфа Университет, Белграда

Проф. д.н. Драго Цвийанович

Институт экономики сельского хозяйства - Белград

Проф. д.н. Драган Момирович

Факультет промышленного менеджмента, г. Младеновац

Проф. д.н. Живота Радосавляевич

Факультет за образовање дипломираних правника и дипломираних економиста за руководеће кадрове - Нови Сад

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Академик Зоран Лакич, Подгорица

д.н. Слободан Видакович, Сремска Каменица

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

д.н. Иоан Давидовичи, Бухарест (Румыния)

д.н. Юурий Князев, Москва (Россия)

д.н. Милијанка Раткович, Белград

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

д.н. Ана Јованович, Белград

д. н. Радмило Тодосийевич, Суботица

Акадс. Сташслав Ссрпйович Яценко, Киев (Украина)

д.н. Андрей Арямов, Москва (Россия)

д.н. Ливиу Думитрасцу, (Романия)

д. н. Сречко Милачич, Приштина

д.н. Бранислав Джорджевич, Ниш

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

д. н. Милица Вуйчич, Нови Пазар

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

СОВЕТ ИЗДАТЕЛЕЙ

д.н. Бобан Стоянович, Ниш

д.н. Слободан Цветанович, Ниш

д.н. Душан Здравкович, Ниш

д.н. Боривойе Прокопович, Лесковац

к.н. Бранислав Йованчич, Ниш

д.н. Лњуубиша Митрович, Ниш

д.н. Христивое 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. Славиша Трајкович, Косовска Митровица

д.н. Борислав Радевич, Нови Пазар

д.н. Бранислав Митрович, Ниш

д.н. Бранко Михаилович, Белград

д.н. Братислав Прокопович, Лесковац

д.н. Мирјана Кнежевич, Крагујевац

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

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

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

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

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

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

ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ:

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

Компьютерная обработка текста и графика:

МИЛАН Д. РАНЂЕЛОВИЋ

Худ. оформление:

ПЕТАР ОГНЯНОВИЧ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЧ

Адрес:

„Экономика” Друштво економиста

18000 Ниш, Максима Горког 5/36

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

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

Расчетный счет: 00-508-00000545

Печать:

„СВЕН”

18000 Ниш

Тираж:500

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

САДРЖАЈ

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАДОВИ

Др Слободан Цветановић, Владимир Неђић, Др Данијела Деспотовић НИСКА ИНОВАТИВНОСТ КАО УЗРОК НЕКОНКУРЕНТНОСТИ СРПСКЕ ПРИВРЕДЕ	1
--	---

Рјапухина Н. Викторија, Др Ненад Вујић ТЕОРИЈСКИ АСПЕКТИ МОТИВАЦИЈЕ УЧЕСНИКА У ИНОВАЦИОНОМ ПРОЦЕСУ	10
--	----

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

Др Славољуб Миловановић УЛОГА ЕЛЕКТРОНСКИХ БЕРЗИ У ИНТЕРНЕТ ПОСЛОВАЊУ ПРЕДУЗЕЋА	20
---	----

Др Мирјана Кнежевић ЕФЕКТИ ПРИМЕНЕ НОВЕ ЗАКОНСКЕ РЕГУЛАТИВЕ НА ПОСЛОВАЊЕ ПРЕДУЗЕТНИКА	29
---	----

Др Бранко Михаиловић, Мр Зоран Симоновић, Др Драго Цвијановић ПРОИЗВОДНИ КОНСАЛТИНГ КАО ФАКТОР ТЕХНИЧКО-ТЕХНОЛОШКЕ ЗАШТИТЕ НА РАДУ	39
--	----

Др Христивоје Пејчић, Мр Наташа Ристановић УДРУЖЕЊА И ПОВРАТАК НА ИМАЊА	48
--	----

Др Адријана Вуковић, Др Горан Ђоковић, Др Данило Рончевић УЛОГА ЕКОНОМИКЕ ТРГОВИНЕ У МЕЂУНАРОДНОЈ ЕКОНОМИЈИ	57
--	----

Марко Јелочник, Бојана Бекић, Др Јонел Субић МАРЖА ПОКРИЋА У МОБИЛНОМ ПЧЕЛАРЕЊУ НА ТЕРИТОРИЈИ ГРАДА ПАНЧЕВА	73
---	----

Др Љубиша Милачић ЕКОНОМСКА КРИЗА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ И МЕРЕ СТАБИЛИЗАЦИЈЕ	83
--	----

Др Јовица Марковић, Радивој Продановић, Јована Мутибарић ПРОИЗВОДЊА И ПРОМЕТ ПШЕНИЦЕ У СРБИЈИ	92
--	----

Др Радмила Ђурчић, Мр Владимир Пребирачевић, Наташа Васић ОБЕЛЕЖЈЕ МОБИНГА КАО НОВОГ ЧЛАНА КОЛЕКТИВА	101
---	-----

Др Зоран Јеротијевић, Др Свето Пурић УСТАВНОПРАВНИ РАЗВОЈ КРАЉЕВИНЕ СХС И КРАЉЕВИНЕ ЈУГОСЛАВИЈЕ 1918-1941.СА ПОСЕБНИМ ОСВРТОМ НА ФОРМИРАЊЕ БАНОВИНЕ ХРВАТСКЕ	108
---	-----

Биљана Илић, Др Драгица Стојановић, Мр Зоран Симоновић УТИЦАЈ ЕКСТЕРНИХ ТРОШКОВА НА КВАЛИТЕТ ПОНУДЕ И ТРАЖЊЕ БАКРА НА БЕРЗАНСКОМ ТРЖИШТУ	117
Др Бећир Калач, Др Невенка Нићин, Аднан Тутућ, Вука Голубовић ЕКСТЕРНИ РАСТ КАО МОДЕЛ ШИРЕЊА И РАЗВОЈА ПРЕДУЗЕТНИЧКЕ ФИРМЕ	129
Невен Микић МОДЕЛСКА ПРОВЈЕРА ВИЗИЈЕ УСПОСТАВЉАЊА ЕКОНОМСКОГ ЕКВИЛИБРИУМА НА БАЗИ ТРЖИШНОГ МЕХАНИЗМА	138

СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ

Мр Милош Милошевић ИНСТРУМЕНТИ ТРАНСФЕРА КРЕДИТНОГ РИЗИКА	152
Мр Маја Мартиновић УПРАВЉАЊЕ ИМОВИНОМ ПЕНЗИЈСКИХ ФОНДОВА СА ДЕФИНИСАНИМ ДОПРИНОСИМА У СКЛАДУ СА ЖИВОТНИМ ДОБОМ ОСИГУРАНИКА	159
Радомир З. Стојковић, Мр Живојин Б. Прокоповић, Михаило С. Раичевић ЕКОНОМСКО-ПОЛИТИЧКА СНАГА И УЛОГА ГЛОБАЛНИХ КОРПОРАЦИЈА У САВРЕМЕНОМ СВЕТУ	166
Мр Милош Ранђеловић СТРАТЕГИЈСКО УПРАВЉАЊЕ ОДРЖИВИМ РАЗВОЈЕМ ОРГАНИЗАЦИЈЕ	174
Мр Бобан М. Милошевић, Др Зоран Стојковић АНАЛИЗА СТРАТЕГИЈЕ УПИСА У СРЕДЊЕ ШКОЛЕ И ТЕНДЕНЦИЈЕ ЗАПОШЉАВАЊА У ГРАДУ НИШУ	184
Александар Кузмановић ЕФЕКТИ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ НА МАКРОЕКОНОМИЈУ СРБИЈЕ	190
Соња Бецић, Иван Крстић ОПШТА ПРИВРЕДНА РАВНОТЕЖА	198
Јелена Петровић, Марија Јовановић, Љиљан Манџукић ОСТВАРИВАЊЕ МАКРОЕКОНОМСКИХ ЦИЉЕВА У НОВОЈ ЕКОНОМИЈИ	205
Драган Маринковић ПРОСЕЧНА СТОПА ВОЉНОГ ОДЛИВА КАДРОВА НА ПРИМЕРУ „ПЕТОЛЕТКА ПРОМЕТ А.Д.“ ТРСТЕНИК	214
ПРИКАЗ	
Мр Арсић Славица МАРКЕТИНГ И ЕКОЛОШКА ПОЉОПРИВРЕДА	217

CONTENTS

ORIGINAL SCIENTIFIC ARTICLE

Slobodan Cvetanović Ph.D., Vladimir Nedić, Danijela Despotović Ph.D. LOW INNOVATIVENESS AS A CAUSE OF NON-COMPETITIVENESS OF THE SERBIAN ECONOMY	1
--	---

Ряпухина Виктория Н., Вујић Ненад д.н. АСПЕКТЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МОТИВАЦИИ УЧАСТНИКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА	10
--	----

SCIENTIFIC REVIEW ARTICLE

Slavoljub Milovanović Ph.D. THE ROLE OF ELECTRONIC EXCHANGES IN ENTERPRISE INTERNET BUSINESS	20
--	----

Mirjana Knežević Ph.D. THE EFFECTS OF NEW LEGISLATION APPLICATION ON ENTREPRENEURS OPERATION	29
--	----

Branko Mihailović Ph.D., Zoran Simonović MSc, Drago Cvijanović Ph.D. PRODUCTION CONSULTING AS FACTOR OF TECHNICAL – TECHNOLOGICAL WORK PROTECTION	39
---	----

Hristivoje Pejčić Ph.D., Nataša Ristanović MSc ASSOCIATIONS AND RETURN TO THE FARMS	48
--	----

Evica Delova Jolevska Ph.D., Ilija Andovski MSc THE ROLE OF ECONOMICS TRADE IN INTERNATIONAL ECONOMICS	57
---	----

Marko Jeločnik, Bojana Bekić, Jonel Subić Ph.D. CONTRIBUTION MARGIN IN THE MOBILE BEEKEEPING ON THE TERRITORY OF PANČEVO CITY	73
---	----

Ljubiša Milačić Ph.D. ECONOMIC CRISIS OF THE EUROPEAN UNION AND STABILIZATION MEASURES	83
--	----

Jovica Marković Ph.D., Radivoj Prodanović, Jovana Mutibarić PRODUCTION AND TRADE OF WHEAT IN SERBIA	92
--	----

Radmila Ćurčić Ph.D., Vladimir Prebiračević MSc, Nataša Vasić MOBBING AS A NEW STAFF MEMBER	101
--	-----

Zoran Jerotijević Ph.D., Sveto Purić Ph.D. CONSTITUTIONAL LAW OF THE KINGDOM OF DEVELOPMENT SHS AND KINGDOM OF YUGOSLAVIA 1918-1941.	108
---	-----

Biljana Ilić, Dragica Stojanović Ph.D., MSc Zoran Simonović INFLUENCE OF EXTERNAL COSTS ON QUALITY SUPPLY AND DEMAND OF COPPER STOCK MARKET	117
Bećir Kalač Ph.D., Nevenka Nićin Ph.D., Adnan Tutić, Vuka Golubović EXTERNAL GROWTH AS A MODEL OF EXPANSION AND DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL FIRMS	129
Neven Mikić THE MODEL TESTING VISION ESTABLISHING ECONOMIC EQUILIBRIUM BASED UPON MARKET MECHANISM	138
SCIENTIFIC ARTICLE	
Miloš Milošević Ph.D. CREDIT RISK TRANSFER INSTRUMENTS	152
Maja Martinović MSc ASSET MANAGEMENT OF PENSION FUNDS WITH DEFINED CONTRIBUTIONS IN ACCORDANCE WITH PARTICIPANT AGE	159
Radomir Z. Stojković, MSc Živojin B. Prokopović, Mihajlo S. Raičević ECONOMIC-POLITICAL POWER AND THE ROLE OF GLOBAL CORPORATION IN MODERN WORLD	166
Miloš Randelović MSc STRATEGIC MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ORGANIZATIONS	174
Boban M. Milošević MSc, Zoran Stojković Ph.D. STRATEGY ANALYSIS SECONDARY SCHOOL ENROLLMENT AND EMPLOYMENT AND TRENDS IN THE CITY ARE NOT	184
Aleksandar Kuzmanović EFFECTS OF THE ECONOMIC CRISIS ON SERBIAN MACROECONOMICS	190
Sonja Becić, Ivan Krstić GENERAL ECONOMY EQUILIBRIUM	198
Petrović Jelena, Jovanović Marija, Mandžukić Ljiljan EXERCISE MACROECONOMIC GOALS IN THE NEW ECONOMY	205
Dragan Marinković THE AVERAGE RATE OF VOLUNTARY PERSONNEL OUTFLOW IN THE EXAMPLE OF „PETOLETKA TRADE” A.D.	214
REVIEW	
Mr Арсић Славица МАРКЕТИНГ И ЕКОЛОШКА ПОЉОПРИВРЕДА	217

Др Слободан Цветановић¹

Универзитет у Нишу, Економски факултет

Владимир Недић²

Универзитет у Крагујевцу, Филолошко-уметнички факултет

Др Данијела Деспотовић³

Универзитет у Крагујевцу, Економски факултет

НИСКА ИНОВАТИВНОСТ КАО УЗРОК НЕКОНКУРЕНТНОСТИ СРПСКЕ ПРИВРЕДЕ

Апстракт

Полазећи од става по коме је основни узрок ниске конкурентности Србије представља њено иновативно заостајање у односу на већину светских привреда, у раду се упоређују нивои конкурентности и иновативности, економских и технолошких лидера у свету и Србије. Заостајање Србије за технолошки водећим привредама је присутно код свих фактора иновативности, а посебно је изражено код тржишне софистицираности.

Кључне речи: иновативност, конкурентност, тржишна софистицираности

ЈЕЛ Класификација: P11, P36, P46

LOW INNOVATIVENESS AS A CAUSE OF NON-COMPETITIVENESS OF THE SERBIAN ECONOMY

Abstract

Starting with the stance that the basic cause of low competitiveness of a country is its innovative lagging behind, the paper compares the levels of competitiveness, innovativeness and their basic determinants of world's economic and technological leaders and Serbia. Lagging of Serbia behind the most technologically leading world's economies is present with all factors of innovativeness and is especially evident in terms of market sophistication.

Key words: innovativeness, competitiveness, market sophistication.

Уводне напомене

Иновативност привреде илуструје способност земље да користи постојећа и креира нова знања у процесу стварања економских вредности. Говори о капацитету националне економије да ствара, примењује и комерцијално оваплоћује иновације. [7] Према већем броју светски релевантних истраживањима ради се о кључној детерминанти привредног раста и конкурентности земље. [1]

¹ slobodan.cvetanovic@eknfak.ni.ac.rs

² vnedic@kg.ac.rs

³ ddespotovic@kg.ac.rs

Иновативност привреде се квантифицира путем већег броја показатеља. Најпознатија мера је Глобални индекс иновативности који се темељи на индикаторима иновационих улаза и иновационих излаза. Иновациони улази су сврстани у пет група: институције, људски капитал и истраживање, инфраструктура, тржишна софистицираност и пословна софистицираност. Иновациони улази говоре о чиниоцима који стимулишу иновације. Земље се рангирају по вредности индекса иновативности. Иновациони резултати се разврставају на научне и креативне исходе.

У пракси постоји већи број приступа квантификацији конкурентности земље. Најчешће коришћени је Извештај о глобалној конкурентности, развијен је од стране Светског економског форума. Он се сматра најбољим и најсвеобухватнијим показатељем конкурентности земаља будући да квантифицира макро и микро покретаче конкурентности. Факторе конкурентности земље, Индекс глобалне конкурентности групише у следећих дванаест група: институције, инфраструктура, макроекономска стабилност, здравствено образовање, високо образовање и обука, ефикасност тржишта роба, развој финансијског тржишта, технолошка спремност, величина тржишта, послована софистицираност и иновативност.

Основни циљ овог рада је сагледавање корелације између иновативности и конкурентности Србије и релативне њене позиције у односу на најразвијеније и најиновативније привреде у глобалним релацијама. У настојању да се дође до прихватљивог одговора на тако дефинисано питање, коришћени су најновији подаци о анализираним феноменима и примењене су савремене статистичке методе истраживања узрочно-последичних релација на примеру светски изабраних иновационих лидера, најиновативнијих земаља ЕУ и селектоване групе земаља из непосредног окружења Србије, независно да ли се ради о чланицама ЕУ или то није случај.

Оцена иновативности и конкурентности националних привреда у овом истраживању дата је на основу података из Извештаја о глобалној иновативности за 2011. [3] и 2012. годину, [4] и Извештаја о глобалној конкурентности земаља за 2011. [5] и 2012. годину. [6]

Иновативност националне економије

Користићи метрику Глобалног индекса иновативности у табели 1. дати су подаци за глобални индекс иновативности САД-а, Јапана, Јужне Кореје и Србије. [9] САД су светски економски лидер, док су Јапан и Јужна Кореја земље које су свој економски замах оствариле током последњих неколико деценија и то управо захваљујући комплексу иновација. [2] Циљ је да се покаже код којих иновационих улаза Србија има најизраженије заостајање у односу на иновационе лидере, те да се сходно томе апострофирају правци могућег деловања економске и индустријске политике на њихово кориговање.

Табела 1. Фактори глобалне иновативности САД, Јапана, Јужне Кореје и Србије (подаци за 2011. годину)

Земља	Институције	Људски капитал и истраживање	Инфраструктура	Тржишна софистицираност	Пословна софистицираност	Глобална иновативност
САД	86,48	57,37	44,63	70,91	54,82	55,57
Јапан	83,79	53,7	45,35	57,93	55,92	50,32
Ј.Кореја	77,44	59,9	48,18	61,79	49,84	53,68
Србија	63,17	40,33	24,46	34,18	33,33	36,31

Izvor: The Global Innovation Index 2011, Accelerating Growth and Development, INSEAD.

Подаци садржани у табели 1. илуструју велико заостајање Србије у погледу иновативности за земљама иновационим лидерима. Посебно је изражено заостајање Србије за најиновативнијим привредама у области тржишне софистицираности као једне од пет детерминанти глобалне иновативности земаља. [10]

У табели 2. дате су вредности иновационих улаза земаља иновационих лидера у Европској унији и Србије. Заостајање Србије је код свих иновационих улаза врло изражено не само за иновационим лидерима ЕУ већ и за просеком ове регионалне економске интеграције коју чине 27 држава са око 500 милиона становника. Такође, и овде је заостајање најизраженије код параметра тржишне софистицираности.

Табела 2. Фактори глобалне иновативности земаља Европске уније
(подаци за 2011. годину)

Земља	Институције	Људски капитал и истраживање	Инфраструктура	Тржишна софистицираност	Пословна софистицираност	Глобална иновативност
Лукс.	88.33	56.55	43.29	57.47	74.04	52.65
Финска	89.17	66.46	47.98	56.06	63.87	57.5
Данска	94.24	60.17	45.9	64.48	58.07	56.96
Холандија	87.46	47.6	43.6	61.81	61.64	56.31
В. Британ.	86.37	56.06	43.65	74.44	57.78	55.96
Немачка	83.47	57.54	43.25	59.33	51.61	54.89
Ирска	91.22	57.78	39.5	65.31	73.85	54.1
Шведска	87.27	63.27	51.66	58.93	63.13	62.12
ЕУ 27	80.98	50.76	38.55	51.76	49.35	47.21
Србија	63,17	40,33	24,46	34,18	33,33	36,31

Izvor: The Global Innovation Index 2011, Accelerating Growth and Development, INSEAD.

Конкурентност земље

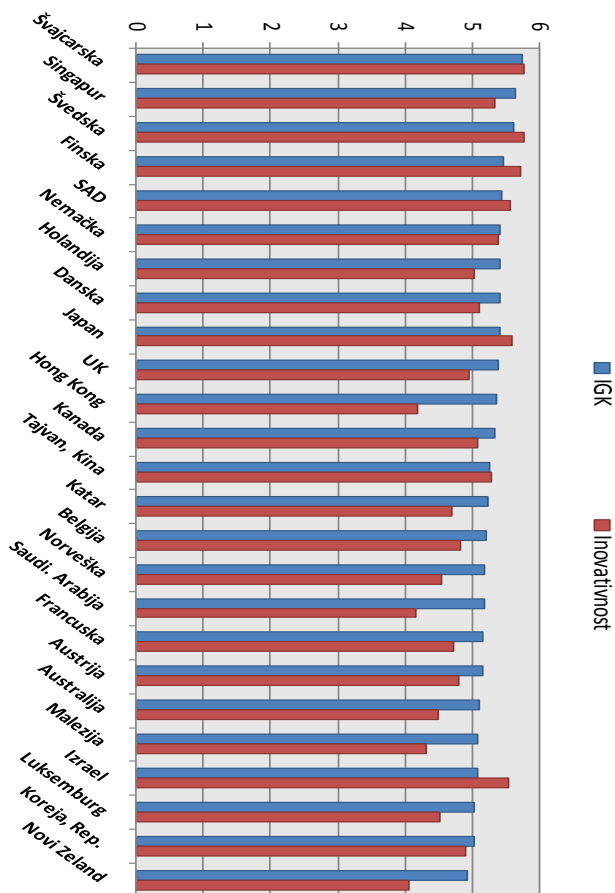
Значај поједних фактора конкурентности зависи од нивоа привредног развоја у којем се поједина земља налази. [8] За земљу у почетној етапи економског развоја (факторима вођена привреда), од пресудног значаја је стање институција, инфраструктура, макроекономска стабилност, ниво здравственог стања становништва, примарно образовање. За зрелију фазу економског развоја, фактори као што су више образовање и обука, ефикасност тржишта добара, ефикасност тржишта рада, софистицираност финансијског тржишта, познавање и коришћење технологија и величина тржишта постају кључне детерминанте конкурентности. Коначно, у трећој фази конкурентности од највеће важности за економски развој су иновације. У зависности од фазе у којој се привреда одређене земље налази, фактори су разврстани у три групе и добијају различите пондере приликом рачунања глобалног индекса конкурентности.[3]

Табела 3. Пондери за формулисање глобалног индекса конкурентности

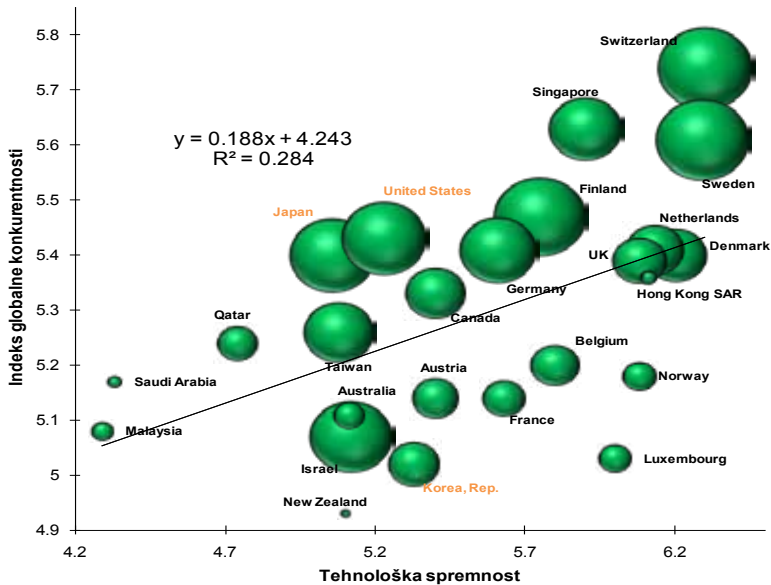
	Факторски вођена привреда	Ефикасношћу вођена привреда	Иновацијама вођена привреда
Основни фактори	60%	40%	20%
Фактори кључни за ефикасност	35%	50%	50%
Фактори за иновације	5%	10%	30%

Три напред сагледаване земље су 2012. године припадале групи двадесет пет најконкурентнијих привреда; САД је била на петом месту, Јапан на деветом и Јужна Кореја на двадесет и четвртном месту. Као што се са слике 1 може видети, вредност Глобалног индекса конкурентности за двадесет и пет најконкурентнијих привреда се готово подудара са вредношћу 12. стуба, који говори о иновативности њихових привреда.

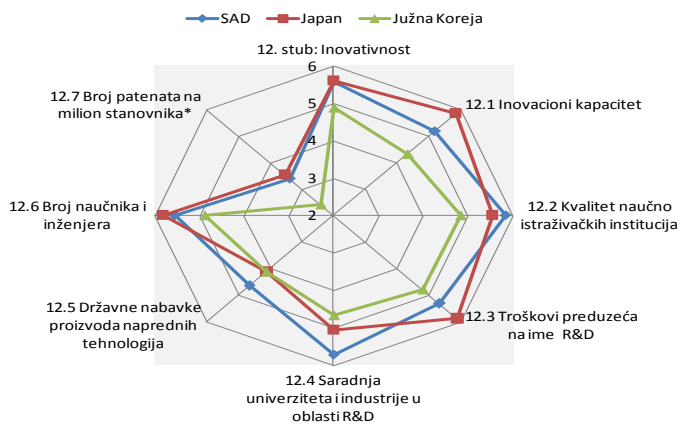
Слика 1: Упоредни приказ Индекса глобалне конкурентности и (ГЦИ) 12. стуба – иновативност, за 25 првих економија по ГЦИ рангу



Слика 2. Однос Индекса глобалне конкурентности и његовог деветог стуба Технолошке спремности,



Слика 2. говори о односу *индекса глобалне конкурентности* и његовог деветог стуба *технолошке спремности*. Величина балона, илуструје релативан однос *иновативности* 25 првих економија по рангу глобалног индекса конкурентности. Јапан и САД имају сличну позицију по сва три приказана параметра (*индекс глобалне конкурентности, технолошка спремност, иновативност*). У односу на њих, Јужна Кореја има знатно слабију иновативност и индекс конкурентности, а благо јачу технолошку спремност.

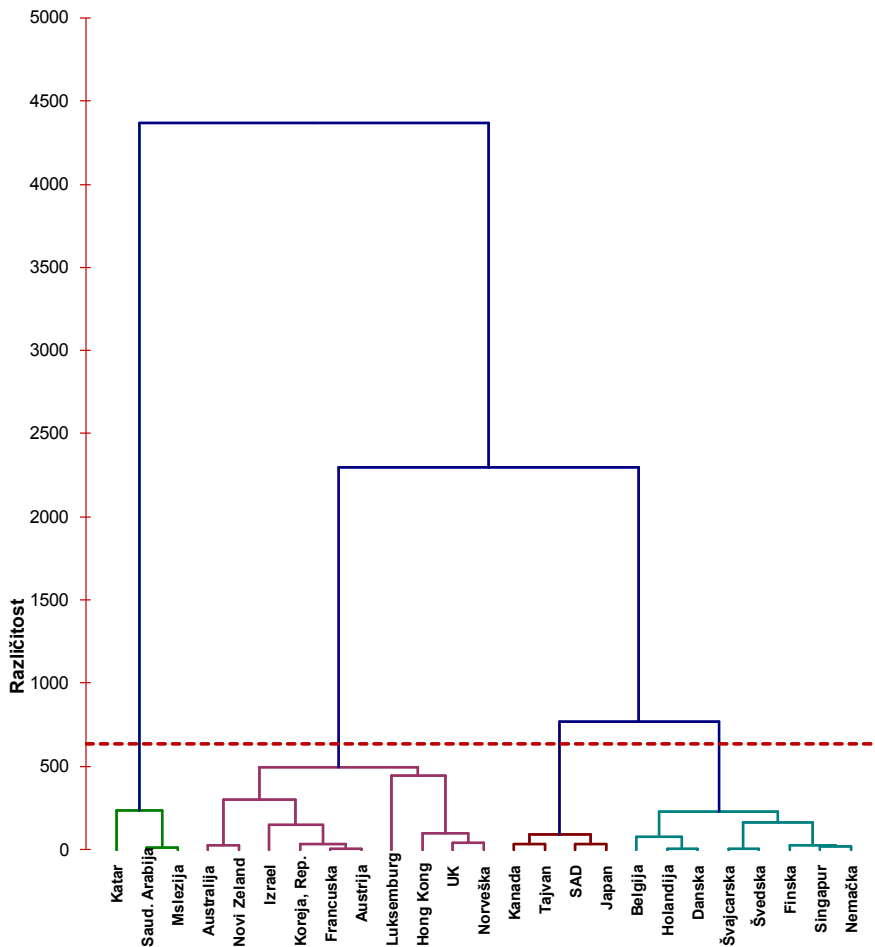


*Број патената у стотинама

Слика 3: Упоредни приказ 12. стуба – иновативност и припадајући индикатори

Јужна Кореја је на високом 14. месту у свету по иновативности (док је по укупном критеријуму глобалне конкурентности на 24 месту). То је значајно слабије у односу на Јапан и САД, земље које су на 4. и 5. месту по иновативности а на 10. и 6. по индексу конкурентности. Код технолошке спремности Јужна Кореја и САД су на 16. односно 17, док је Јапан тек на 22. месту.

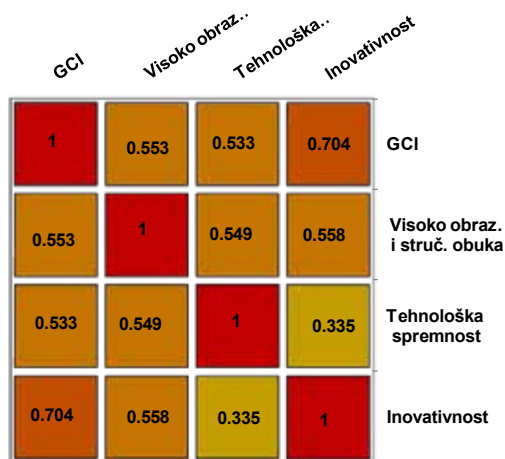
У поступку груписања 25 селектованих земаља према посматраним варијаблима, коришћен је принцип одоздо на горе метод агломеративног хијерархијског груписања. У иницијалном кораку свака земља третирана је као посебан кластер. (слика 4) Нихово укрупњавање, на бази међусобне сличности у погледу вредности посматраних варијабли, у парове кластера, представља резултат доцнијих итерација груписања, све док сви посматрани ентитети не буду обједињени унутар једног кластера. Уколико се као могући пресек дендрограма узме ниво различитости од око 650, идентификују се три кластера посматраних земаља.



Слика 4: Дендрограм према подацима за ГЦИ, 5, 9. и 12. стуб –за 25 првих економија по рангу глобалне конкурентности

Највећа група обухвата 12 земаља, односно око 50% од укупног броја посматраних земаља. У том кластеру се налазе Јапан и САД, али са најмањом међусобном разликом у оквиру целог кластера (на основу анализираних података САД и Јапан се међусобно разликују мање него појединачно са било којом другом анализираним земљом). Други кластер обухвата 10 земаља, односно 40% од укупног броја посматраних земаља. У том кластеру се налази наша трећа фокус земља, Јужна Кореја која је издвојена самостално у подкластер, а најмање разлике показује у односу на Француску и Аустрију које чине други подкластер. Трећа група се односи на три земље, односно 12% од посматраног броја: Катар, Саудијска Арабија и Малезија, и овај кластер показује значајно већу разлику у односу на претходна два кластера.

На слици 5. дата је матрица корелације индекса глобалне иновативности и петог (високо образовање и стручна обука), деветог (технолошка спремност) и дванаестог стуба (иновативност) за 25 најиновативнијих светских привреда у 2012. години.



Слика 5: Матрица корелације ГЦИ, 5, 9. и 12. стуба–за 25 првих економија по ГЦИ рангу иновативности

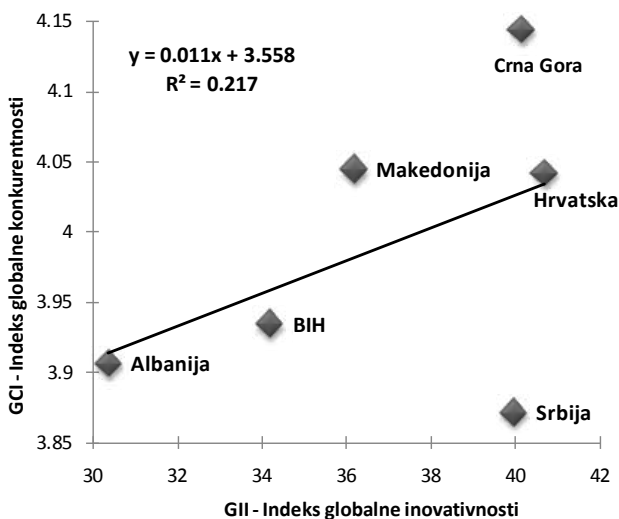
Из матрице видимо да је на пример 25 најиновативнијих привреда у свету у 2012. години најснажнија корелација била између индекса глобалне иновативности и његовог дванаестог стуба – иновативности. У табели 4 дат је преглед индекса глобалне конкурентности, софистицираности пословања и ативности Србије и изабране групе земаља Европе у 2012. години.

Табела 4. Глобална конкурентност, софистицираност пословања и иновативност

Земља	Индекс глобалне конкурентности	Софистицираност пословања	Иновације
Аустрија	5.22	5.52	5.07
Албанија	3.91	3.59	2.63
Б и Х	3.93	3.48	3.09
Бугарска	4.27	3.62	2.98
Хрватска	4.04	3.66	3.12

Грчка	3.86	3.74	3.00
Мађарска	4.30	3.74	3.61
Македонија	4.04	3.44	2.83
Црна Гора	4.14	3.83	3.31
Румунија	4.07	3.47	2.92
Србија	3.87	3.11	2.81
Словенија	4.34	4.18	3.85

Извор: Global Competitiveness Report 2012-2013, World Economic Forum



Слика 6: Дијаграм распршености за индекс глобалне иновативности и индекс глобалне конкурентности Србије и селектованих земаља Европе

Графичка интерпретација парова података варијабли *индекса глобалне иновативности* и *индекса глобалне конкурентности* за изабрану групацију земаља показује веома слабу међузависност између варијација посматраних варијабли. Прилагођавање линеарне форме међузависности и анализа компоненти утврђеног модела такође упућује на претходно изнету, визуелно уочену констатацију. Заправо, линеарна функција регресије има следећи облик: $y = 3,558 + 0,011 \cdot X$, са статистикама $R^2=0,217$ и $R=0,466$. Вредност коефицијента детерминације указује да је свега 21,7% варијација варијабле *индекс глобалне конкурентности* објашњено варијацијама варијабле *индекс глобалне иновативности*, док остатак од 78,3% представља резултат утицаја осталих фактора који нису обухваћени овим моделом. Слабу међузависност потврђује и коефицијент корелације 0,466. Његова вредност указује на постојање слабо изражене, директне (права линија се простира од доњег левог ка горњем десном углу на графику 6.) линеарне корелације између посматраних варијабли код земаља обухваћених узорком. Нагиб линије ($b_1=0,011$) показује да пораст индекса глобалне иновативности за једну јединицу своје мере води повећању индекса глобалне конкурентности за 0,011 (у припадајућим јединицама мере у којима се изражава варијабла индекс глобалне конкурентности).

Тестирањем хипотезе о линеарној међузависности посматраних варијабли преко одговарајућег регресионог коефицијента добија се вредност статистике теста 1,0309. Уз вероватноћу нивоа значајности теста 0,05 и праг теста 2,7764, такође се може закључити да не постоји статистички значајна линеарна међузависност посматраних варијабли.

Закључак

Присутно је изражено заостајање иновативности Србије за земљама иновационим лидерима, у свету, и земљама Европске уније. Заостајање је евидентно код свих пет сагледаваних параметара иновационих улаза (институције, људски капитал и истраживање, инфраструктура, тржишна софистицираност и пословна софистицираност). Посебно је изражено заостајање Србије за најиновативнијим привредама по критеријуму тржишне софистицираности. Ово је област на коју креатори политике развоја земље морају нарочито да обрате пажњу.

Литература

1. Link, A. Siegel, D. 2003. *Technological Change and Economic Performance*, Routledge.
2. Mroczkowski, T. 2012. *New Players in Life Science Innovation: Best Practice in Research and Development from Around the World*.
3. *The Global Innovation Index 2011*, Accelerating Growth and Development, INSEAD.
4. *The Global Innovation Index 2012*, Accelerating Growth and Development, INSEAD.
5. *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, World Economic Forum, Switzerland, Geneva.
6. *The Global Competitiveness Report 2012-2013*, World Economic Forum, Switzerland, Geneva.
7. Цветановић, С. 2011. Младеновић, И. Николић, М. 2011. Теоријске основе концепта иновационог капацитета привреде, *Економика* 4, Ниш, стр. 14-23
8. Цветановић, С. Деспотовић, Д. Средојевић, Д. 2012. Иновације и циклично кретање привреде, *Економика* 4, Ниш, стр. 14-23
9. Цветановић, С. Средојевић, Д. 2012. Концепт националног иновационог система и конкурентности привреде, *Економске теме*, бр. 2. Економски факултет, Ниш, стр. 1-11.
10. Cvetanović, S. Despotović, D. Nedić, V. 2012. Comparative Analysis of Serbian Business Sophistication and Neighboring Countries, *Industrija*, br. 3. Ekonomski institut, Beograd, str. 89-106.

к.н. Ряпухина Виктория Н.¹

Белгородский государственный технологический университет, Белгород, Россия

Др Вујић Ненад

Економски институт, Београд

АСПЕКТЫ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО МОТИВАЦИИ УЧАСТНИКОВ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Аннотаци

Иновацији в регионaх стали приоритетным направлением государства, поэтому актуальна проблема стимулирования инновационной деятельности, а значит и анализа её мотивации. Теоретико-методологическую базу исследования составила система взглядов ученых на проблему инновационной мотивации. В работе представлены авторское определение инновационной мотивации и гипотеза о разделении мотива и стимула, рассмотрены факторы формирования мотивации и стимулы инновационного процесса. Автор предполагает, что важную роль в создании инноваций играет психологический аспект и, что инновационная культура может являться действенным инструментом инновационной мотивации.

Ключевые слова: инновационная мотивация, инновационная деятельность, инновационный процесс, стимул инновационного развития.

JEL Класификација: 031, 032

ТЕОРИЈСКИ АСПЕКТИ МОТИВАЦИЈЕ УЧЕСНИКА У ИНОВАЦИОНОМ ПРОЦЕСУ

Апстракт

Иновације у регионима представљају државни приоритет па је проблематика иновативности релевантна као и последично, анализа мотива који је узрокују. База за теоретско и методолошко истраживање представљала је систематизован скуп ставова научника по питању подстицаја за увођење иновација. Овај рад представља ауторову дефиницију иновације и хипотетичку поделу мотивационих и подстицајних иницијатива. Аутор сугерише да психолошки аспект игра важну улогу у стварању иновација, и да култура иновативности може да представља ефикасан алат за мотивисање иновација.

Кључне речи: мотивација иновативности, иновативност, иновативни поступак, узроковање развоја иновација

¹ viktorer_r@mail.ru. асистент кафедре стратeгическог управлeња Белгородский государственный технологический университет им. В.Г.Шухова, 46 Костюкова ул., город Белгород, Россия;

Введение

Мотивация в инновационной сфере является неотъемлемым элементом системы управления прогрессивными изменениями и катализатором инновационной активности в экономике региона. Впервые встретив термин «инновационная мотивация» в научных и научно-периодических изданиях мы занялись поиском точного определения данного понятия, но в современной литературе оно нам не встретилось. Необходимо пояснить, что в данном контексте речь идет не об инновационных методах мотиваций субъектов экономической деятельности, а о мотивации их к ведению или реализации инновационной деятельности.

Интересным на наш взгляд является факт, что впервые проблемы формирования инновационно восприимчивой среды и анализа инновационной мотивации были описаны ещё К. Э. Циолковским в статье «Двигатели прогресса», в которой рассматривается процесс применения новшеств и делается вывод о том, что причина невосприимчивости достижений научно-технического прогресса кроется в недостатках природы человека. К. Э. Циолковский выделил ряд отрицательных факторов, противодействующих реализации новшеств и новаций, это – инертность, косность, консерватизм, недоверие к неизвестным именам, себялюбие, узкий эгоизм, непонимание собственного и общественно блага, страх временных убытков, противодействие непривычному, нежелание переучиваться, приверженность корпоративным интересам, профессиональная зависть и т.д.²

Тем не менее, проведенный нами анализ имеющихся публикаций по теме показал, что вопросы мотивации в сфере инновационной деятельности в настоящее время разработаны недостаточно. В частности отсутствует исчерпывающее определение инновационной мотивации, которое бы отделило данное понятие от общего термина мотивации. Кроме того, на сегодняшний момент: 1. отсутствует теоретическое обоснование специфики мотивации в контексте инновационной деятельности, 2. отсутствует разграничение мотивов и стимулов инновационной активности, 3. не изучены элементы и структура механизма управления инновационной мотивацией, 4. не проработан экономический аспект мотивации инноваций.

Целью нашей работы была разработка адекватного определения инновационной мотивации и теоретическое обоснование её специфики применительно к инновационной деятельности в регионе, а также качественный анализ инновационной мотивации для разграничения стимулов и мотивов. Теоретическую и методологическую базу исследования составили научные труды отечественных и зарубежных ученых, и в целом система научных взглядов на проблему инноватики и в частности на проблему инновационной мотивации. Полученные в ходе нашего исследования выводы позволяют перейти к изучению непосредственно механизма формирования инновационной мотивации, его структуры и составных элементов, а также позволяют в будущем разработать инструменты формирования и управлению инновационной мотивацией.

Экономическая атрибуция понятия инновационной мотивации Основы современного понимания инновационной мотивации

В рамках предыдущих этапов исследования мы определили, что инновация не то же самое, что новация (изобретение, новшество, нововведение и т.д.). Нова-

² Циолковский, К. Э., Двигатели прогресса, Изобретатель и рационализатор, № 3, 32-34, 1980, (<http://epizodsspace.airbase.ru/bibl/i-i-r/1980/3/tsiolk.html>)

ция становится инновацией при коммерциализации, т.е. инновация является результатом инновационной деятельности состоящей в общем случае из новаторской деятельности (научно-технического творчества, разработке образцов и моделей, оформлении авторских прав) и коммерциализации – маркетинговых мероприятий, производства и получения прибыли. Можно сказать, что новация является результатом новаторской деятельности, а инновация – инновационной включающей в себя также и новаторскую. Но неправильно было бы ограничивать определение инновации, сводя его к результату инновационной деятельности, как делают многие исследователи. Мы считаем, что в нашем случае имеет смысл обратиться к известному определению Й. Шумпетера, который трактует инновацию как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом. Также нет необходимости напоминать, что проблема инновационной мотивации в нашей стране возникла при переходе к рыночной экономике, когда предпринимательские способности официально заняли главное место среди других факторов производства.

Стохастические закономерности присущи инновационному процессу на любой его стадии; управление ими требует глубинного анализа их сути. Формирование адекватной системы управления инновационными процессами в регионе возможно только на основе знания о феномене возникновения инновации: рождения идеи и стимула активизировать инновационную деятельность – для этого нужно знать, какие мотивы лежат в основе такого поведения субъектов экономической деятельности. Для построения механизма мотивации как источника активности участников инновационной деятельности по разработке, внедрению и эффективному использованию инновационного продукта в регионе, необходимо, прежде всего, создать понятийный аппарат.

Определение и структура инновационной мотивации в современной литературе

Рассмотрим точки зрения некоторых российских и зарубежных ученых на проблему определения понятия мотивация. По определению Занюка С.С.³ мотивация – совокупность побуждающих факторов, которые вызывают активность личности и определяют направления её деятельности. Другое определение дают Меккона М.Х., Альберта М. и Хедоури Ф.⁴, они считают, что мотивация это процесс побуждения себя и других к деятельности для достижения личных целей и целей организации. Мы считаем, что инновационную мотивацию можно определить как процесс активизации системы внешних и внутренних факторов инновационной активности как способствующего, так и препятствующего характера, которые в условиях возникновения потребности в изменениях приводят хозяйствующий субъект либо к действию, либо к бездействию – в зависимости от наличия стимула к ведению инновационной деятельности, его характера и интенсивности.

В целях нашего исследования целесообразно подвергнуть анализу структуру формирования мотивации участников инновационной деятельности в регионе на различных этапах её осуществления. В общем случае, механизм мотивации в соответствии с этапами её реализации выглядит следующим образом: потребность –

³ Эльга, К., Психология мотивации: Теория и практика мотивирования, Мотивационный тренинг, Ника-Центр, 2001.

⁴ Дело, М., Основы менеджмента, Пер. с англ., 1992.

мотив + стимул - действие. Прежде всего, при рассмотрении структуры инновационной мотивации важно определить: кто из участников инновационной деятельности является субъектом мотивирования, а кто - объектом; какой фактор инновационной активности является точкой приложения мотивации. В каждом конкретном случае специфика действия инновационного механизма зависит от ответа на эти вопросы; так оказывать мотивационное воздействие может региональные власти на предприятия, научные организации, институты, финансовые учреждения или на инновационную систему региона в целом, или предприятия на своих работников, инвесторов, научные организации и т.д.

Факторы инновационной мотивации

Факторы инновационной активности можно разделить на позитивные, вызывающие положительную реакцию в виде активизации инновационной деятельности, и негативные факторы принуждения к участию в инновационном процессе. Инновационные процессы всегда сопряжены с фактором риска и неопределенности, что является их неотъемлемой характеристикой, поэтому эту их особенность можно отнести к отрицательным факторам. Похилько Т.Н. в своей статье пишет, что «источники прямого, активного сопротивления против осуществления инновационной деятельности определяют факторы» экономического (недостаток собственных денежных средств, финансовой поддержки государства, низкий платежеспособный спрос на инновации, высокая стоимость нововведений, высокий экономический риск, долгий срок окупаемости инноваций), производственного (низкий инновационный потенциал организации, недостаток возможности кооперации, квалифицированного персонала, информации о новых технологиях и о рынках сбыта, невосприимчивость организации к нововведениям) и социального характера (низкий спрос на инновационную продукцию, неразвитость рынка технологий и инновационной структуры, неопределенность сроков инновационного процесса, недостатки нормативно-правовой базы).⁵

Всем этапам инновационной деятельности свойственна индивидуальная структура мотивов, на которую влияют многие факторы как положительного (способствующие), так и отрицательного (препятствующие) характера. На этапе формирования идеи новшества в основе творческой активности инноваторов лежит стремление решить определенную задачу технического характера, а на этапе коммерциализации на первый план выдвигается желание достичь максимального экономического эффекта в виде экономии или прибыли от внедрения наиболее рациональной в конкретном случае новации.

В современных условиях особое внимание должно уделяться именно начальной стадии инновационного процесса, а именно возможностям кадровой и интеллектуальной составляющей инновационного потенциала как источнике генерации идей. Главной движущей силой инновационного процесса является человеческий потенциал и его неисчерпаемая интеллектуальная возможность. Поэтому изучение вопросов мотивации научно-технического творчества, создания новшеств является ключевым фактором преодоления барьеров инновационной инертности субъектов экономики региона.

⁵ Похилько, Т.Н., Формирование инновационной системы как условие социально-экономического развития региона, Гуманитарные и социальные науки, № 4, 23-33, 2010. с.31.

Барьеры инновационной мотивации

В 1995 году эксперты оценивали состояние развития инноваций в Европейском союзе как неудовлетворительное в связи со склонностью предприятий избегать рисков и наличием множества барьеров инновационной деятельности, отрицательно воздействующих на координацию усилий по успешной коммерциализации научных и технологических достижений, и, в первую очередь, среди таких барьеров специалисты называли бюрократизм и канцелярскую волокиту. Ведущие мировые лидеры в области управления считают, что успех стратегии развитию основанной на глубоком воздействии на социальную сферу не может быть превоен за счет стратегии использующей только такие инструменты как техника и технологии. На практике часто оказывается, что предприятий с низкой инновационной культурой находятся на грани выживания, а предприятия, где наблюдается средний или высокий уровень инновационной культуры коллектива – процветают. Эксперты ЕС сделали вывод о то, что вследствие определенного ряда причин «... идея, даже самая плодотворная, большей частью гибнет. В лучшем случае... тормозится и задерживается на десятки и сотни лет... Человечество же остается в страшном убытке».

Реалии современной экономики таковы, что зачастую основным мотивом инновационной деятельности является получение и максимизация прибыли с перспективой получения сверхприбыли в будущем – снятии сливок на продаже нового продукта или технологии и избежание потери преимущества перед конкурентами. В последнее время инновация стала синонимом успешного и эффективного социального и экономического развития сфер жизни общества на базе разнообразных нововведений. Провозглашение курса на инновационную экономику требует перехода хозяйствующих субъектов к инновационным методам хозяйствования, т.е. к эффективности подразумевающей обязательное практически во всех случаях получение прибыли от всех нововведений. Данное требование обусловлено глобальной конкуренцией и обязывает всех субъектов экономики быть инноваторами. Михаил Раичевич⁶ в своей работе пишет, что такой подход «делает планету прекрасной средой для инноваций, но тяжелым местом для жизни». Таким образом, мотивация участников инновационно процессе – а это не только создатели, но и потребители инноваций - зачастую сводится только в прагматичным интересам материального характера, что логично, если рассматривать в качестве конечной стадии этого процессе коммерческое предприятие, которое рассматривает коммерческую прибыль в качестве основной цели деятельности.

Проблема состоит в том, что многие инновации носят рисковый характер, и срок окупаемости может быть выше нормативного для инвестиционных проектов. Кроме того, выдвижение на первый план мотива получения прибыли сводит на нет значение нематериальных факторов – потребность к самореализации, самоуважению, общественному признанию и т.д. – которые могут быть мощным мотивом инновационной деятельности. Целесообразно создать такую систему мотивации, в которой интеллектуальная деятельность является достаточным мотивом, хотя и отказываться от дополнительных внешних инструментов мотивации не стоит.

⁶ Раичевич, М., Неoliberalизм и современный экономический кризис, Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар.заочной науч.-практич. конф. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г.Шухова, Ч.3, 31-34., 2011. с.34.

Механизм инновационной мотивации

Актуальность проблемы разработки механизма инновационной мотивации

Очевидно, что определяющую роль в преодолении инновационной инертности хозяйствующих субъектов как главного негативного фактора играет психологический аспект. Директор института стратегических инноваций Николаев Н. Считает, что «отсутствие инновационной культуры общества – одна из главных причин инновационной стагнации».⁷ Одним из ярких примеров низкой инновационной культуры является бюрократизм большинства крупных государственных учреждений и частных корпораций, где продвижений даже рутинного нововведения требует колоссальных усилий, не говоря уже об огромной степени полного отторжения чего-либо действительно инновационного.

Поэтому изменение существующего отношения людей к инновациям, их восприятия реалий инновационной экономики, а также осознание значения и роли активизации инновационных изменений является объективной необходимостью. Достичь этих целей поможет выявление и значение реальных мотивов инновационной активности. Мотивационная структура личности и механизм мотивирования лежат в основе управления человеческим ресурсом. Особенно актуально сегодня построение адекватного современным условиям мотивационного механизма инновационной деятельности на основе всестороннего анализа аспектов инновационной мотивации как решающего причинного фактора результативности инноваций.

Создание действующего механизма инновационного менеджмента позволит создать условия для эффективной реализации накопленного национального или регионального инновационного потенциала и его дальнейшего наращивания, что обеспечит движение по инновационному пути экономического развития. Похилько Т.Н. в своей статье пишет, что «отсутствие до настоящего времени разработанной теоретико-методологической основы развития национальной инновационной системы и её составляющих элементов, сохранение проблемы создания действенных институтов отечественной инновационной сферы, слабо работающая инновационная инфраструктура в регионе, сдерживают мотивационные стимулы экономических субъектов к инновационной деятельности».⁸ Мотивация инновационного процесса должна стать непрерывной и целесообразно включать в состав её взаимосвязанных составных частей силу воздействия, объект воздействия, инструменты реализации этого воздействия, цель воздействия, выраженная в желаемом результате. Так профессор Владимирова О.Н. считает, что «в рамках региональной инновационной политики необходимо предусмотреть более значительное стимулирование мотивации к повышению инновационной восприимчивости через рычаги и инструменты организационного, экономического, методического воздействия».⁹

⁷ Николаев, А., Инновационное развитие и инновационная культура, Проблемы теории и практики управления, № 5, 2001. (<http://www.masters.donntu.edu.ua/2008/fem/dolzhenkova/library/article4.html>)

⁸ Похилько, Т.Н., Формирование инновационной системы как условие социально-экономического развития региона, Гуманитарные и социальные науки, № 4, 23-33, 2010. с.24.

⁹ Владимирова, О.Н., Формирование региональных инновационных систем как фактор устойчиво развития региона, Известия Иркутской государственной экономической академии, № 4, 120-125, 2010. (<http://eizvestia.isea.ru>) с.123.

Инновационная культура как основной элемент механизма инновационной мотивации

На конечный результат инновационной деятельности определяющее воздействие оказывают некоторые факторы, которые мы можем назвать критическими. Выявлению данных факторов способствует структурная классификация и систематизация составных элементов инновационного потенциала. Но помимо ресурсной составляющей, как считает Андрианов Д.С.¹⁰ «необходимо наличие ещё одного элемента для эффективной реализации инновационного потенциала, а именно развитой инновационной культуры». В социологическом словаре мы находим следующее определение инновационной культуры – «исторически сложившаяся, устойчивая система норм, правил и способов осуществления нововведений в различных сферах жизни общества, характерная для данной социокультурной общности. Представляя собой исторически адаптированную в конкретном социуме структуру моделей и алгоритмов инновационных действия, инновационная культура играет роль социокультурного механизма регуляции инновационного поведения социальных субъектов».

Николаев А. говорит о том, что «инновационная культура как особая форма человеческой культуры предполагает тесную взаимосвязь с другими её формами, прежде всего, с правовой, управленческой, предпринимательской, корпоративной. Через инновационную культуру можно добиться существенного влияния на всю культуру профессиональной деятельности и производственных отношений людей... Она в состоянии вооружить практику методами оценки и пресечения использования новшеств, способных причинить вред человеку, обществу, природе».¹¹ Необходимо расширить наши теоретические знания об инновационной мотивации, выделить положительные и отрицательные факторы развития инновационной культуры. Все выводы и рассуждения, приведенные автором, бездоказательными как в прочем и неопровержимыми однозначно и являются собственной точкой зрения. Целью же данных рассуждений является попытка выявления негативных социальных моментов инновационного типа экономики, а также прогноз возможных проблем радикально инновационного пути развития для государства.

Также Андрианов Д.С.¹² говорит о том, что инновационная культура непосредственно не является структурным элементом инновационного потенциала экономической системы, но выполняет роль своего рода катализатора или силы, задающей направление вектору приложения усилий по достижению положительного конечного результата инновационной деятельности; и, чем выше уровень инновационной культуры предприятия, тем больше вероятность эффективной реализации какого бы то ни было инновационного проекта. По определению Андрианова Д.С., инновационная культура это «мера восприимчивости организации к нововведениям, опыт внедрения новых проектов, политика менеджмента в области инноваций, отношение персонала к новациям» и с её помощью можно достичь «в сфере

¹⁰ Андрианов, Д.С., Сущность и структура инновационного потенциала организации, Вестник ТИСБИ, № 4, 2006. (<http://tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue4/econom2.html>)

¹¹ Николаев, А., Инновационное развитие и инновационная культура, Проблемы теории и практики управления, № 5, 2001. (<http://www.masters.donntu.edu.ua/2008/fem/dolzhenkova/library/article4.html>)

¹² Андрианов, Д.С., Сущность и структура инновационного потенциала организации, Вестник ТИСБИ, № 4, 2006. (<http://tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue4/econom2.html>)

конкретной экономики - ускорения и повышения эффективности внедрения новых технологий и изобретений, в сфере управления – реального противодействия бюрократическим тенденциям, в сфере образования – содействия раскрытию инновационного потенциала личности и его реализации, в сфере культуры – оптимизации соотношения между традициями и обновлением, различными типами и видами культур».¹³

Для коренного изменения ситуации в целом и формировании инновационной культуры в различных сферах жизни общества недостаточно будет задействовать только воспитательный и образовательный ресурс, но также потребуется финансовая поддержка инновационной инициативы, а также всего инструментария кадровой и административной политики и управления (нормативно-правовая база, санкции, контроль и т.д.). Инновационная культура может найти своё применение практически повсеместно, начиная от создания среды эффективного использования инновационного потенциала до реализации его развития и усовершенствования.

Условия повышения эффективности действия механизма инновационной мотивации

Одним из способствующих факторов инновационного развития также является тенденция сглаживания несоответствие между уровнями развития культуры и науки, техники и естествознания, противоречия между уровнями перемен в материальной и нематериальной сфере – по О. М. Штемпелю т.н. «культурное запаздывание».¹⁴ При условии наличия достаточно высоко уровня инновационной мотивации в обществе такое сглаживание происходит быстрее за счет взаимной корреляции и тесной взаимосвязи всех сфер жизни общества. Но в ситуации, когда наблюдается общий низкий уровень инновационной культуры, механизм саморегуляции не заработает без активизации из вне за счет организационно-управленческих и нормативно-правовых инструментов воздействия.

Мы можем сделать вывод о том, что в современных условиях, в целях быстрого решения проблемы отсутствия инновационной культуры и низкого уровня мотивации к ведению инновационной деятельности, оправданной мерой станет консолидация усилий всех участников инновационного процесса по институционализации инновационной культуры и преобразование её развития в организованный, упорядоченный процесс, характеризующийся структурно упорядоченной системой отношений, правилами и нормами поведения, определенной мерой ответственности участников преобразования. В этой связи особенно важным представляется проведение регулярных социологических и социально-психологических исследований на региональном, межрегиональном и международном уровне инновационной мотивации, которые позволят определить уровень её влияния на производственно-экономические показатели.¹⁵

¹³ Андрианов, Д.С., Сущность и структура инновационного потенциала организации, Вестник ТИСБИ, № 4, 2006. (<http://tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue4/econom2.html>)

¹⁴ Драч Г. В., Матяш Т. П., Культурология, Краткий тематический словарь, Библиотека Гумер - гуманитарные науки, (http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Dict_Tem/10.php)

¹⁵ Малаховская, М.В., Скрьльникова, Н.А., Формирование мотиваций к созданию инновационной экономики в России, Вестник Томского государственного университета, № 1 (5), 24-38, 2009.

Хотя нельзя наряду с инновационной мотивацией пренебрегать другими мощными факторами инновационного развития – политическими, экономическими, социальными и т.д., невозможно переоценить значение развития инновационной культуры и, в частности, мотивационной сферы, в деле социокультурного и экономического роста страны. Николаев А. считает, что «не вызывает сомнения органическая связь инновационной культуры с другими её областями. Именно инновационная культура обеспечивает восприимчивость людей к новым идеям, их готовность и способность поддерживать и реализовывать новшества во всех сферах жизни. Инновационная культура отражает целостную ориентацию человека, закреплённую в мотивах, знаниях, умениях и навыках, а также в образах и нормах поведения. Она показывает как уровень деятельности соответствующих социальных институтов, так и степень удовлетворения людей участием в них и его результатах».¹⁶

Заключение

Успех инновационной политики по созданию инновационной инфраструктуры оценивается по способности НИС и РИС формировать входы для инновационной деятельности, обеспечивать полное применение всех располагаемых ресурсов, создавать инновации и обеспечивать их диффузию в широких масштабах, обеспечивать новое качество экономического роста. Сейчас первостепенная задача в России и в регионах заключается в преодолении барьеров инновационного развития и создании самовоспроизводимой культуры инноваций на всех уровнях социально-экономической жизни общества. В числе серьёзных современных проблем развития инновационной активности в регионе можно назвать неразвитый спрос на инновации, недостаточное финансирование НИОКР, отсутствие действенного механизма стимулирования инновационной деятельности, неразвитость инновационной инфраструктуры, отсутствие взаимосвязи в звеньях инновационного цикла, что указывает на то, что инновационная инфраструктура в регионе ещё не создана.

Авторское определение инновационной мотивации было построено на разграничении мотивов и стимулов инновационной деятельности, что даёт предпосылку для дальнейшего изучения механизма инновационной мотивации. Нами были рассмотрены основные негативные и позитивные факторы процесса формирования мотивации к ведению инновационной деятельности. Мы считаем, что главным препятствующим факторам является некоторые особенности психики человека (по К.Э. Циолковскому), внешних факторы экономического, производственного и социального характера (по Т.Н. Похилько), ограниченность эффективности стимулов материального характера в условиях высокого уровня риска и неопределённости инноваций, а также мер экономического, организационного и методического воздействия (по О.Н. Владимировой), психологический аспект – низкий уровень инновационной культуры (по А. Николаеву). Среди основных факторов способствующего характера необходимо назвать наличие индивидуальной структуры мотивов на каждом этапе инновационной деятельности (научный интерес, творческий и предпринимательский дух и т.д.) и «культурное запаздывание» (по О. М. Штемпелю). Мы считаем, что при наличии такой структуры мотивов самым эф-

¹⁶ Николаев, А., Инновационное развитие и инновационная культура, Проблемы теории и практики управления, № 5, 2001. (<http://www.masters.donntu.edu.ua/2008/fem/dolzhenkova/library/article4.html>)

фективным стимулом к ведению инновационной деятельности в регионе было становление и развитие инновационной культуры, что, однако, не снижает значения, а требует интенсификации мер по созданию инновационной инфраструктуры, проектированию РИС и развитию научных исследований в этой области.

Библиографический список

1. Циолковский, К. Э., Двигатели прогресса, Изобретатель и рационализатор, № 3, 32-34, 1980, (<http://epizodsspace.airbase.ru/bibl/i-i-r/1980/3/tsiolk.html>)
2. Эльга, К. (2001): *Психология мотивации: Теория и практика мотивирования, Мотивационный тренинг*, Ника-Центр.
3. Дело, М. (1992): *Основы менеджмента*, Пер. с англ.
4. Похилько, Т.Н., Формирование инновационной системы как условие социально-экономического развития региона, Гуманитарные и социальные науки, № 4, 23-33, 2010.
5. Раичевич, М., Неолиберализм и современный экономический кризис, Актуальные проблемы экономического развития: сб. докл. Междунар.заочной науч.-практич. конф. – Белгород: Изд-во БГТУ им. В.Г.Шухова, Ч.3, 31-34., 2011.
6. Николаев, А., Инновационное развитие и инновационная культура, Проблемы теории и практики управления, № 5, 2001. (<http://www.masters.donntu.edu.ua/2008/fem/dolzhenkova/library/article4.html>)
7. Владимирова, О.Н., Формирование региональный инновационных систем как фактор устойчиво развития региона, Известия Иркутской государственной экономической академии, № 4, 120-125, 2010. (<http://eizvestia.isea.ru>)
8. Андрианов, Д.С., Сущность и структура инновационного потенциала организации, Вестник ТИСБИ, № 4, 2006. (<http://tisbi.ru/science/vestnik/2006/issue4/econom2.html>)
9. Сісієа С, Субіа J, Симоновић З. Управљање иновацијама и развој новог производа. Економика. 2007; 53(3-4):20-26.
10. Драч Г. В., Матяш Т. П., Культурология, Краткий тематический словарь, Библиотека Гумер - гуманитарные науки, (http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Culture/Dict_Tem/10.php)
11. Малаховская, М.В., Скрыльникова, Н.А., Формирование мотиваций к созданию инновационной экономики в России, Вестник Томского государственного университета, № 1 (5), 24-38, 2009.

Др Славољуб Миловановић¹
Универзитет у Нишу, Економски факултет, Ниш

УЛОГА ЕЛЕКТРОНСКИХ БЕРЗИ У ИНТЕРНЕТ ПОСЛОВАЊУ ПРЕДУЗЕЋА

Апстракт

Електронске берзе представљају најважнији модел у оквиру В2В електронског пословања. В2В (business-to-business) електронско пословање је пословна сарадња која се електронски успоставља између организација (приватних или јавних, профитних или непрофитних) путем интернета. Оваква сарадња се може одвијати између организације и њених партнера у оквиру истог ланца снабдевања или између више различитих организација, без обзира да ли припадају истом ланцу снабдевања. Основна карактеристика В2В пословања је да организације покушавају да аутоматизују процес трговања како би га побољшали. У аутоматизацији овог процеса посебну улогу имају електронска тржишта (e-тржишта) и берзе као посебан облик ових тржишта. Предмет истраживања у овом раду су карактеристике, компоненте и класификација електронских берзи, као и критични фактори успеха и критеријуми за оцену ових берзи.

Кључне речи: електронске берзе, интернет пословање, В2В модел пословања

ЈЕЛ Класификација: М150

THE ROLE OF ELECTRONIC EXCHANGES IN ENTERPRISE INTERNET BUSINESS

Abstract

Electronic exchanges represent the most important model of B2B (business-to-business) electronic business. B2B electronic business is collaboration which is established between organizations (private or public, profit or nonprofit organizations) by internet. The collaboration can be achieved between an organization and its partners in the same supply chain or between various organizations regardless of some supply chain. The basic characteristic of B2B electronic business is that organizations try to automatize trade process in order to improve it. In automatization of the process, electronic markets (e-markets) and electronic exchanges as a special form of the markets have specific role. Subject of research in this paper is characteristics, components and classification of electronic exchanges, critical success factors and criteria for evaluation of the exchanges as well.

Key words: electronic exchanges, internet business, B2B model of electronic business

¹ smilovan@eknfak.ni.ac.rs

Увод

Електронска тржишта где се више продаваца и више купаца сусрећу ради међусобног пословања и трговине називају се *online* или електронске берзе (е-берзе). Међутим, постоје и други називи за ове берзе, као што су: трговинске заједнице (*trading communities*), трговинске берзе (*trading exchanges*), е-тржишта (*e-marketplaces*), интернет берзе и *B2B* берзе. На електронским берзама, као и на традиционалним, купци и продавци могу да комуницирају, преговарају о ценама и количинама, тако да слободно тржиште управља оваквим начином трговине. Према томе, електронске берзе можемо дефинисати као модел електронског тржишта који окупља одређени број предузећа и уз помоћ интернета олакшава пословање међу њима. Оваква дефиниција обухвата све типове електронских берзи, као што су приватне берзе које креирају индивидуална предузећа, конзорцијум берзе где неколико компанија удружује средства ради њиховог креирања и независне берзе које креира неутрална, трећа страна. (Laseter, Long, Capers 2001, 33-42)

У суштини, компаније могу користити е-берзе како за куповину инпута, односно набавку материјала за производњу, тако и за продају аутпута, односно финалних производа. Последице коришћења електронских берзи у пословању предузећа су: смањење комплексности на тржишту, смањење трошкова проналажења одговарајућих партнера, добављача, купаца и производа, смањење трошкова њихове анализе и редукација трансакционих трошкова. Наведене користи само су неки од показатеља о значају ових берзи за пословање предузећа. (Roddy 1999)

Основни циљ овог рада је да објасни улогу е-берзи у интернет пословању предузећа и помогне предузећима да упознају њихове главне типове и карактеристике. Крајњи резултат овог истраживања је подршка руководиоцима који треба да одлуче како да организују и имплементирају интернет пословање и којим е-берзама да се прикључе њихова предузећа. У том контексту, анализирани су критични фактори и елементи које треба узети у обзир код оцене е-берзи и избора најпогодније алтернативе.

Настанак и развој електронских берзи

Електронске берзе су започеле постојање као независне и новоосноване (*start-up*) компаније, подржане капиталом предузетника или софтверских фирми. Захваљујући ширењу интернета, ове компаније су у почетку нудиле *online* каталоге производа, аукције на којима су продаване залихе и вишак робе и које су нудиле вести и могућност вођења дискусија. Средином 90-их година прошлог века, како се интернет све више користио у пословању између предузећа, неколико компанија је започело развој е-тржишта базираних на веб технологији. У том смислу, е-тржиште је веб локација или сајт где се производи и услуге могу купити од великог броја добављача. Већина ових е-тржишта је своје функционисање започела као вертикални веб портал или скраћено вортал, фокусирајући се на услуге специфичне гране индустрије. Основна идеја вортала је да окупи добављаче и купце на заједничкој електронској платформи и обезбеди различите информације и пословне трансакције између компанија. (Ranganathan 2003, 22-28)

У почетној фази развоја, 92% берзи је било независно и играло неутралну, посредничку улогу треће стране у трговачким трансакцијама (Laseter, Long, Capers 2001, 33-42). Многе електронске берзе су у почетку оствариле брзи успех, а међу њима су најпознатије: *VerticalNet*, *Chemdex* (касније *Ventro*), *CommerceOne* и *Ariba*.

Овај брзи успех је привукао пажњу других компанија, па су се убрзо оформиле конзорцијум берзе на основу заједничких улагања неколико великих компанија из одређене индустрије. На пример, партнери у ауто индустрији су формирали берзу *Covisint*, а у области малопродаје робе широке потрошње су основане две берзе: *GlobalNetExchange* и *WorldwideRetailExchange*. Данас, берзе прерастају у велике колаборативне заједнице трговине, унапређујући целокупан ланац снабдевања. (Ghose 2009, 263-291)

Електронске берзе су се брзо развијале и постале веома популаран модел *B2B* пословања, са стопом годишњег раста већом у односу на све *B2C* (*business-to-consumers*) моделе е-пословања. Током 2001. године, број *online* берзи широм света износио је приближно 2500, али исте године, многе такве берзе су затворене (*chedex.com*, *metalsite.com*, итд), услед велике кризе у домену електронског пословања. (Matt 2000)

Велики број интернет фирми, међу којима су и е-берзе, који је основан до 2001. године је доживео финансијски крах. У оснивању и пословању ових фирми, занемарени су основни економски принципи, а предност је дата технолошким аспектима од којих се очекивало да сами по себи учине ове фирме успешним. Многи инвеститори су сматрали да заснованост ових фирми на информационим технологијама и интернету гарантује економску успешност. Занемаривине економских и давање предности технолошким факторима код ових инвестиција се десило под утицајем следећих разлога: брзи раст цена акција ових фирми, тржишно поверење да ће ове фирме обезбедити профит у будућности, индивидуалне спекулације на тржишту акција и широко доступан инвестициони капитал у том периоду.

Као што смо већ напоменули, данас е-берзе пружају велику подршку сарадњи предузећа у процесу електронске трговине, унапређујући тако целокупан ланац снабдевања у коме предузеће учествује. Предвиђања су таква да ће е-берзе и у наредном периоду играти овако значајну улогу и да ће бити доминантан модел не само у *B2B* пословању, већ ће увелико надмашити *B2C* моделе и друге форме е-пословања.

Класификација електронских берзи

У *B2B* електронском пословању, трансакције се могу извршавати директно између купца и продавца или путем *online* посредника. Као што смо већ нагласили, е-тржишта која функционишу преко *online* посредника представљају електронске берзе. Осим тога, постоје „компанијски оријентисани“ модели (*company-centric*) е-тржишта, и модели е-тржишта дефинисани као „више-према-више“ (*many-to-many*), где на страни понуде и на страни тражње имамо више учесника. Код „компанијски оријентисаних“ модела, који се дефинишу и као приватна електронска тржишта, на страни понуде или тражње имамо само једног учесника (е-тржиште типа један-према-више и више-према-један). С друге стране имамо јавна електронска тржишта дефинисана као „више-према-више“.

„Компанијски оријентисани“ модели могу бити усмерени на продавца или на купце. Модели оријентисани на продавца (*sell-side marketplaces*) или „један-према-више“ модели омогућавају е-пословање између једног продавца и више купаца (на пример, виртуелне продавнице или електронске аукције између компанија). Модели оријентисани на купце (*buy-side marketplaces*) или „више-према-један“ модели омогућају е-пословање између више продаваца и једног купца и односе се углавном на набавку материјала и делова (на пример, инверзне електронске аукције између компанија). (Turban et al. 2006)

Како су се е-тржишта развијала, јављали су се различити типови електронских берзи, тако да се класификација е-берзи може се извршити према неколико критеријума (Pavlou, El Sawy 2002, 1-21). Ако се посматра индустрија коју опслужује е-берза и производи којима се тргује, онда е-берзе могу бити вертикалне и хоризонталне. Међутим, ако је у фокусу власништву над берзом, онда се е-берзе могу поделити на неутралне и пристрасне. Вертикалне берзе омогућавају *online* приступ предузећима из одређене гране индустрије, као што су аутоиндустрија, хемијска, текстилна и др. индустрије, што повећава ефикасност електронске трговине и смањује трошкове у ланцу снабдевања. Хоризонталне е-берзе нису везане за специфичну индустрију, већ истовремено опслужују компаније из различитих индустријских грана повезујући их због куповине производа који не учествују директно у производњи, као што је канцеларијска опрема.

Власништво над берзом и учешће у управљачкој структури берзе је свеобухватан критеријум који се веома често користи за класификацију берзи. Када је у питању власништво над берзом, власник може бити индустријски гигант, неутрални предузетник или конзорцијум предузећа (кооперација). У првом случају, један произвођач, дистрибутер или брокер оснива е-берзу и њоме управља. Овај тип е-берзе је нека врста проширења „један-према-више“ или „више-према-један“ компанијски оријентисаних модела *B2B* тржишта, где се термин „један“ употребљава управо да означи индустријског гиганта који оснива берзу и једини је учесник на страни продаје или куповине. Код ових е-берзи које се често називају и приватне берзе, главно питање је да ли ће и конкурентски гиганти покренути берзу са истом функцијом. (Pavlou, Liang, Xue 2007, 105-136)

Када је у питању берза чији је власник неутрални предузетник, трећа страна, односно посредник између продаваца и купаца оснива берзу и даје гаранције да ће је водити на ефикасан, непристрасан и објективан начин (примери: *ChemConnect.com*, *E-steel.com*). Ове берзе се још називају независне или неутралне и спадају у групу јавних берзи. Главно питање код оснивања ових берзи је да ли ће неутрални предузетник успети да привуче довољан број купаца и продаваца да учествују на берзи.

Трећи тип е-берзе према критеријуму власништва над берзом је конзорцијум берза (*consortia*, *consortium*). Овај тип берзе настаје када се неколико предузећа из одређене индустрије удружи и одлучи да формира берзу, тако да нико од њих неће имати доминантан положај или имати неке посебне користи које други неће имати. Најпознатији пример овог типа берзи је *covisint.com* берза из аутомобилске индустрије. Иако код ових берзи не постоји доминантан учесник, ипак се поставља питање ко је главни члан конзорцијума који има највећи утицај на организацију и функционисање берзе.

Код оснивања и функционисања неутралних или независних е-берзи, као и приватних берзи јављају се одређени проблеми (Bandyopadhyay, Barton, Chaturvedi 2005, 47-60). Приватне берзе, било да их формира индустријски гигант или конзорцијум, имају проблем поверења, легалности и ликвидности, односно привлачења критичног броја продаваца и купаца, да би успешно пословале. Са друге стране, јавне берзе се суочавају са следећим проблемима у свом функционисању:

- Провизија од трансакција – Један од главних разлога што неке компаније одбијају да се прикључе јавним берзама је неопходност плаћања провизије при свакој обављеној трансакцији, чак и ако се оне извршавају са досадашњим купцима.
- Размена информација – Многе компаније не желе да се прикључе јавним берзама, јер је неопходно да размењују важне податке из свог пословања са конкурентима.

- Смањење трошкова – Иако административни трошкови функционисања ових берзи могу бити смањени, трошкови производа за купце углавном остају исти, што не привлачи довољан број купаца.
- Привлачење великих добављача – Ово је можда највећи проблем са којим се суочавају јавне берзе, зато што се велики добављачи нерадо прикључују берзи одмах по оснивању. Они желе да сачекају и виде како ће берза пословати, па се придружују само уколико закључе да берза успешно послује.
- Велики број јавних берзи – Када се формира прва берза у некој индустријској грани и добије статус јавне берзе, то привлачи конкуренцију да следи исти пример, уз очекивање да ће боље обављати посао од првог покретача берзе. Као последица тога, имамо превише е-берзи које конкуришу једна другој.
- Унапређење ланца снабдевања – Јавне берзе обезбеђују целокупну инфраструктуру за пословање и позивају добављаче да се прикључе берзи и започну продају. Међутим, компаније су заинтересоване да побољшају њихов ланац снабдевања, што захтева интеграцију интерних операција, а не само укључивање у берзу.

Функционисање е-берзи и одређивање цена

Електронске берзе користе општеприхваћене стандарде повезивања на интернету, да би омогућиле компанијама да се повежу међусобно у обављању трансакција е-трговине. Ове берзе немају физичко место трговине, а учесници у трансакцијама не комуницирају путем телефона или факса, већ користе електронски механизам одређивања цена на берзи (Аксур, Altinkemer 2002, 243-261). На овај начин, е-берзе обезбеђују фер и конкурентно пословно окружење, где су кључни елементи система одређивања цена следећи:

- равноправан приступ е-берзи (сваки члан има равноправан приступ систему за трговину на берзи, без обзира на његову величину или колико дуго је члан берзе),
- понуда са најповољнијом ценом има приоритет над другим понудама,
- када се јаве две понуде са истом ценом, предност има она која је временски прва понуђена,
- ефикасне процедуре које обезбеђују да сваки производ продавца буде правилно постављен на продају и да се понуде и поруџбине купца преносе прецизно,
- трансакције се доследно извршавају у складу са објављеним правилима берзе.

У *B2B* електронској трговини постоје два основна типа трансакција: „спот“ или тренутна куповина (*spot buying*,) и стратешка куповина (*strategic sourcing*). *Spot* куповина се односи на куповину производа и услуга по тржишним ценама које су одређене понудом и тражњом у динамичком смислу и где се купци и продавци обично не познају. Берзе акција, берзе стратешких добара (нафта, шећер, кукуруз итд.) и берзе које води трећа страна су примери оваквог начина одређивања цена који се назива динамичка трговина. Насупрот *spot* куповини, стратешка куповина се односи на дугорочне уговоре који су базирани на преговорима између купаца и продавца. Овај тип трговачких трансакција је присутан код унапређених ланца

снабдевања који се карактеришу успостављањем дугоричних односа између купца и добављача, па су цене у овој врсти трансакција фиксне и одређене преговорима.

Динамичка трговина и *spot* куповина су битне карактеристике е-берзи, где се цене утврђују на два начина: динамичко одређивање цена (*dinamic pricing*) и спајање (*matching*). Динамичко одређивање цена карактеришу брзе промене цена током времена и у односу на различите купце. Цене су базиране на тржишним информацијама које су доступне трговцима путем интернета и других механизма (на пр., аукције). Динамичко одређивање цена значи да се потпуно исти производ или услуга продају по различитим ценама, различитим купцима. Овај начин одређивања коначне цене по којој ће неки производ бити продат присутан је и на аукцијама.

Спајање (*matching*) као метод одређивања цена на е-берзама значи да купци постављају своје понуде, а продавци наводе своје цене, при чему организатор берзе врши спајање одговарајућих парова понуда. Спајање је некада комплекснији процес од трговине на аукцијама, јер је неопходно повезати одговарајуће понуде обе стране, не само по цени, већ и количини, локацији, квалитету итд.

Осим тога, динамичка трговина на е-берзи се може реализовати на аукциони начин. Предност покретања аукције на берзи је у томе што може да привуче много купаца за класичну (*forward*) аукцију и много продаваца за инверзну (*reverse*) аукцију. Када су у питању аукције као посебан модел е-пословања, оне немају проблем привлачења купаца или продаваца уколико су вођене од стране велике компаније. Међутим, мала или средња предузећа имају проблем привлачења учесника у аукцији, што се може решити покретањем такве аукције у оквиру берзе. Према томе, е-аукције се могу јавити као самосталан модел е-пословања, односно као посебан веб сајт искључиво намењен аукцијама, или у оквиру е-берзи, односно када веб сајт берзе пружа и могућност покретања аукције.

Без обзира који метод одређивања цена и трговања се примењивао, свака трансакција на већини е-берзи се извршава кроз следећих шест корака:

1. Компанија наводи понуду (*bid*) којом означава да хоће да купи неки производ или нуди (*offer*) на продају један од производа.
2. Потенцијални купци и продавци на берзи могу видети понуде за куповину и продају, али не могу увек видети која компанија стоји иза те понуде. Анонимност купаца и продаваца је често кључни услов за трговину на е-берзама.
3. Купци и продавци међусобно комуницирају у реалном времену нудећи своје понуде. Понекад се купци удружују да би добили попуст на основу количине наручене робе.
4. Договор је постигнут када постоји подударност између понуде купца и продавца у цени, количини и другим варијаблама, као што су локација и квалитет.
5. После постигнутог договора, следи плаћање и испорука робе.
6. На крају се договарају услуге подршке, као што су кредитна верификација, обезбеђење квалитета, осигурање итд. Постоје организације које учествују као трећа страна у обезбеђењу ове подршке. Ове организације гарантују да купац поседује довољно новца, да је производ у добром стању и коначно финализују испоруку.

Евалуација и критични фактори успеха е-берзи

Искуство са е-берзама и другим моделима е-пословања са почетка овог века показује да сама технологија не може да обезбеди успех и опстанак неке е-берзе, већ се морају испунити и други услови. Зато је овде основно питање који су то неопходни или критични фактори за успех е-берзе (Ordanini 2003). У критичне факторе успеха е-берзи се убрајају:

- ó **Рано достизање критичног нивоа ликвидности.** Што пре постигне висок ниво ликвидности, веће су шансе да е-берза буде успешна. Више купаца на берзи, привлачи већи број добављача, што доводи до нижих трансакционих трошкова, а то још више повећава ликвидност. Међутим, превише берзи у одређеној области онемогућава достизање критичног нивоа ликвидности.
- ó **Избор најпогоднијих компанија за осниваче берзе.** С обзиром да је ликвидност берзе основа њеног успеха, неопходно је партнерство са правим компанијама које ће као оснивачи обезбедити ликвидност.
- ó **Добар менаџмент.** Добар и неутралан управљачки тим омогућава ефективне операције, поставља фер правила на берзи, смањује конфликте и пружа подршку у доношењу одлука.
- ó **Отвореност.** Берзе морају бити отворене за све partnере, како са организационог, тако и са технолошког аспекта. Коришћење погрешних стандарда који не обезбеђују отвореност може проузроковати неуспех берзе.
- ó **Велики број услуга.** Спектар услуга који ће задовољити захтеве сваког члана берзе је основа за њен успех. Чланови берзе имају корист због нижих цена производа, али се смањују и многе друге врсте трошкова. Најчешће услуге су: сарадња са банкама, логистичке услуге, информационо-технолошка подршка, услуге интегрисаног информационог система.
- ó **Економија обима.** Након што критична маса учесника берзе буде достигнута, неопходно је повећање броја услуга које берза пружа својим клијентима. На тај начин се снижавају трошкови по јединици и постиже економичност која произилази из великог броја услуга и трансакција.
- ó **Имиџ.** Изградња брэнда и имиџа е-берзе је, такође критичан фактор успеха берзе. Зато се инвестира у подизање свести клијената о берзи и прилагођавање захтевима партнера и клијената.
- ó **Експертиза.** За успех берзе веома је важна стручност и експертиза оснивача берзе. Ова експертиза се огледа у познавању процеса пословања и проблема из индустријске гране у којој берза послује.

Организације које планирају учешће на електронским берзама морају да процене које е-берзе обезбеђују најбоље услове за електронско пословање. Да би организација изабрала најпогоднију е-берзу за пословање, треба да изврши евалуацију следећих елемената:

- **Чланство на берзи** може бити бесплатно (слободно) или уз одговарајућу накнаду. Већина берзи не наплаћује чланарину, али прикупља провизију од трансакција и друге накнаде. Неке берзе узимају накнаду за регистрацију при првом приступу берзи, а затим наплаћују и годишњу чланарину. Чланови, односно учесници берзе могу бити посматрачи који само прате шта се дешава на берзи, као и они који активно учествују у раду берзе. Активни чланови учествују у трговачким трансакцијама правећи

понуде за продају или куповину, плаћају и наплаћују и организују испоруке. Ови чланови обично пролазе кроз процес квалификације од стране основача берзе. Неке берзе постављају лимите колико сваки члан може да тргује на берзи, у циљу смањења злоупотреба.

- **Сигурност** веб сајта на коме се тргује. Е-берзе морају бити безбедне за приступ и трговину. Информације треба добро заштитити, с обзиром да је и конкуренција присутна на берзи. Поред регуларне заштите коју треба применити код е-трговине, посебну пажњу треба посветити превенцији илегалних понуда за куповину и продају.
- **Сервиси**. Е-берзе обезбеђују различите врсте услуга купцима и продајцима, зависно од тога каква је њихова природа. На пример, берза акција ће понудити другачије услуге својим учесницима у односу на берзе челика или хране. Неке од услуга које обезбеђују вертикалне е-берзе су: регистрација купаца и продаваца, процес квалификације учесника, координација, конфигурација и преговарање, сигурност и анонимност, софтвер за групни рад и праћење тока трансакције, вести, информације и статистике, анализе индустријске гране, плаћање, осигурање, логистика, депоновање провизије, наручивање итд.
- **Регулација**. Берзе су регулисане упутствима, смерницама и правилима која се могу пронаћи на веб сајту берзе. Многа од ових правила су дефинисана законом. У овим документима је неопходно нагласити како су регулисани безбедност и приватност, какви су услови у уговорима између купаца/продаваца и берзе, шта се дешава у случају судских спорова итд.

Наведени елементи треба да послуже организацијама у евалуацији типова и карактеристика берзи, с обзиром да није редак случај постојање више конкурентских берзи у некој области пословања или индустрији. На основу ових елемената, могу се формулисати неке од корисних сугестија за евалуацију е-берзи: анализирати колико ће компанија заиста уштедети или добити; оценити одрживост берзе, као и власничку структуру и управљачки тим; анализирати уговоре и технологију која се користи на берзи и сазнати која компанија обезбеђује услуге везане за плаћање, логистику и друге услуге.

С обзиром да купци и продајци из различитих аспеката анализирају учешће на е-берзама, наводимо питања која треба пре свега да размотре. Питања која би купци требало да поставе пре доношења одлуке за приступ берзи су: Да ли берза има критичан број купаца и добављача? Да ли купци и продајци откривају свој индентитет, односно да ли су анонимни учесници трговачких трансакција? Које информације компанија третира пословном тајном и да ли ће оне бити откривене прикључивањем берзи? Колико кошта учешће на берзи? Да ли се може добити и пратити историја претходних трговачких трансакција на берзи?

С друге стране, продајци треба да поставе следећа питања пре доношења одлуке о приступу берзи: Да ли се може придобити више купаца учешћем на берзи? Колика је провизија на обављене трансакције? Колика је цена приступа берзи? Које све тајне информације компанија има, и да ли ће оне бити откривене прикључивањем берзи? Колико је конкуренција јака на берзи?

Закључак

Електронске берзе су последњих година 20. века представљале најперспективнији модел *B2B* е-пословања на интернету. Претпоставка за њихов успех била је привлачење довољног броја учесника којима се нуде услуге спајања одговарајуће понуде и потражње уз редукацију трансакционих трошкова. Почетком 21. века пословало је више хиљада *online* берзи, али већина је доживела крах, због немогућности да достигну критичан број учесника неопходних за рентабилно пословање. Међутим, оне које су опстале, направиле су добро конкурентско окружење за учеснике берзе, поред смањења трансакционих трошкова. Није редак случај постојање више конкурентских берзи у некој области пословања или индустрији, тако да пред руководством организација стоји изазов избора одговарајуће е-берзе. Имајући овај изазов у виду, овај рад даје најважније елементе, карактеристике и типове е-берзи, што све може помоћи организацијама које планирају имплементацију интернет пословања и учешће на е-берзама. Да би организација изабрала најпогоднију е-берзу за пословање, треба да изврши евалуацију свих ових елемената и да процени које е-берзе обезбеђују најбоље услове за интернет пословање. У том смислу, рад даје низ корисних сугестија за евалуацију е-берзи и избор најповољније опције.

Литература

1. Akcura M. T., Altinkemer K., Diffusion Models for B2B, B2C, and P2P Exchanges and E-Speak, *Journal of Organizational Computing & Electronic Commerce*, Vol. 12 Issue 3, 2002, pp. 243-261.
2. Bandyopadhyay S., Barron J. M., Chaturvedi A. R., Competition Among Sellers in Online Exchanges, *Information Systems Research*, Vol. 16 Issue 1, 2005, pp. 47-60.
3. Ghose A., Internet Exchanges for Used Goods: An Empirical Analysis of Trade Patterns and Adverse Selection, *MIS Quarterly*, Vol. 33 Issue 2, 2009, pp. 263-291.
4. Laseter T., Long B., Capers C., B2B Benchmark Report - The State of Electronic Exchanges, *Strategy And Business*, Issue 25, 2001, pp. 33-42.
5. Matt J., Transforming B2B Exchanges into Collaborative Trading Communities: The Role of Collaborative Planning, Forecasting and Replenishment (CPFR), *Synkra Systems, Inc.* 2000.
6. Ordanini A., The Effects of Participation on B-to-B Exchanges: A Resource-Based View, *Center for Research on Information Technology and Organizations, University of California, Irvine*, 2003.
7. Pavlou P. A., El Sawy O. A., A Classification Scheme for B2B Exchanges and Implications for Interorganizational eCommerce, in: *Business to Business Electronic Commerce: Challenges and Solutions*, Merrill Warkentin (ed.), Idea Group Inc., Hershey, 2002, pp. 1-21.
8. Pavlou P. A., Liang H. and Xue Y., Understanding and Mitigating Uncertainty in Online Exchange Relationships: A Principal-Agent Perspective, *MIS Quarterly*, Vol. 31, No. 1, 2007, pp. 105-136.
9. Ranganathan C., Evaluating the Options for Business-to-Business E-exchanges, *Information System Management*, Vol. 20 No 3, 2003, pp. 22-28.
10. Roddy D., *Online B2B Exchanges, The new economics of markets*, Deloitte Research, 1999.
11. Turban E., King D., Warkentin M., Chung H.M., *Electronic Commerce: A Managerial Perspective*, Pearson Education International, Prentice Hall, New Jersey, 2006.

Др Мирјана Кнежевић¹

Универзитет у Крагујевцу, Економски факултет, Крагујевац

ЕФЕКТИ ПРИМЕНЕ НОВЕ ЗАКОНСКЕ РЕГУЛАТИВЕ НА ПОСЛОВАЊЕ ПРЕДУЗЕТНИКА

Апстракт

Предмет анализе рада су ефекти примене закона који се непосредно или посредно односе на материју предузетника који у циљу стицања профита самостално обавља одређену привредне делатност, тежи да пронађе успешне пословне идеје и исте реализује на тржишту у складу са важећом законском регулативом. Циљ рада је да укаже да постојећа правна регулатива не пружа у довољној мери заштиту предузетничког сектора, иако је донет низ законских прописа који се непосредно или посредно односе и на материју предузетника, чија је примена требало да омогући опоравак предузетничког сектора, развој привреде и већу уписаност становништва. У раду се полази од хипотезе да је у Србији делатност предузетника отежана свега неповољних услова тржишног пословања, теškoћа у наплати потраживања, великих пореских обавеза и нелојалне конкуренције. Постављена хипотеза се потврђује у раду кроз компаративну анализу важеће законске регулативе и њених ефеката на пословање предузетника у пракси. Доношење закона којим би институт предузетника био посебно и детаљно регулисан, као и увођење нових олакшица и подстицаја предузетничке делатности, представљало би добар темељ будућег развоја овог института који треба да буде један од покретача посрнуле привреде у Србији.

Кључне речи: *предузетник, предузетничка делатност, нова законска регулатива.*

ЈЕЛ Класификација: K13, M13, M14

THE EFFECTS OF NEW LEGISLATION APPLICATION ON ENTREPRENEURS OPERATION

Abstract

The subject of the paper are effects of legislative application that are directly or indirectly related to matter of entrepreneurship who, in order to gain profit perform certain economic activity independently, strives to find successful business ideas and implement them on the market according to current legislation. The goal of the paper is to demonstrate that existing legal regulative does not provide sufficient protection of entrepreneurial sector, although there are enacted series of laws that are directly or indirectly related to entrepreneurial matter, whose application should enable recovery of entrepreneurial sector, economic development and higher employment of population. The paper starts with hypothesis that in Serbia the activity of entrepreneurs is made more difficult primary due to unfavorable conditions of market operations, difficulties in collecting payments, high taxes and unfair competition. Defined hypothesis is approved in the paper through comparative analysis of outstanding

¹ mknezevic@kg.ac.rs

legislation and its effects on entrepreneurs operations in practice. Enactment of the law that would specially and in many details regulate the institute of entrepreneur; as well as introduction of new incentives and exemptions for entrepreneurial activity would create good foundation for future development of this institute which should be one of promoters of lapsed economy in Serbia.

Key words: *entrepreneur, entrepreneurial activity, new legislation.*

Увод

На почетку рада аутор је указао на правни појм и значај предузетника и предузетничке делатности и тренутно стање предузетништва и законске регулативе у Србији која се односи на ову материју. У првом делу аутор је настојао да укаже на неке специфичности и непосредне ефекте примене нове законске регулативе на сам поступак оснивања и регистрације предузетника. У трећем делу аутор је указао на ефекте примене нове законске регулативе кроз олакшице усмерене на пословање, тј. обављање делатности предузетника, уз акценат на решавање проблема несолветних предузетника. На крају, аутор предлаже мере за побољшање положаја предузетника и закључује да постоји потреба за доношењем посебног закона о предузетницима којим би се детаљно регулисала материја предузетника на јединствен начин у циљу заштите и развоја предузетника и предузетничког пословања.

Правни појам и значај предузетника и предузетништва

Предузетник (engl. *entrenpreneur*) је пословно способно физичко лице које обавља привредну делатност у циљу стицања добити.² За обавезе настале у том пословању одговара целокупном сопственом имовином.³

Предузетници и предузетништво су један од битних чинилаца који утичу на привредни развој једне земље и представљају највиталнији део привреде.⁴ Они су покретач друштвеног раста и нових радних места, смањења сиромаштва и социјалне стабилности. Карактеришу их флексибилност у прилагођавању тржишним променама и стварање могућности запошљавања. У предузетничким радњама запошљавају се не само појединци већ и чланови њихових породица, а делатности које предузетници обављају су такве да се без њих не може замислити квалитетан живот становништва једне земље.

Схватање предузетништва и предузетника се мењало кроз векове. Лудвиг фон Мизес (*Ludwig von Mises*) (1881-1972), један од најзначајнијих представника аустријске економске школе, предузетника дефинише као доносиоца одлука на чије понашање утиче и сама будућност и његова визија будућности.⁵ Израел Кирз-

² Hisrich, R. D., Peters, M.P., & Shepherd, D. A. „Entrepreneurship“, 7th ed., Irvin-McGraw-Hill, 2011, prevedno sedmo izdanje, izdavač Mate Zagreb.

³ Васиљевић, М., „Компанијско право - Право привредних друштава“, 6. издање, Београд, 2011, одељак 2.1.1.

⁴ Достић, М., „Менаџмент малих и средњих предузећа“, Сарајево, 2003, Економски факултет Универзитет у Сарајеву.

⁵ Von Mises, Ludwig, „Human Action, A treatise on Economics“, 3rd revised edition, Contemporary Books, 1966.

нер (*Israel M. Kirzner*) представник аустријске економске школе и студент Лудвига фон Мизеса, је сматрао да је суштина предузетништва у брзом реаговању на профитне шансе које се указују на тржишту.⁶ Џефри Тимонс (*Jeffry A. Timmons*) (1942-2008), професор предузетништва на Бабсон колеџу (*Babson College*) и Харвардској пословној школи, види предузетништво као способност да се нешто креира и практично направи „ни из чега“.⁷

Савремено схватање предузетништва посматра предузетништво као способност особе да запази повољну прилику за посао, да прикупи потребан капитал и да започне посао преузимајући ризик да неће успети, али у нади да ће постићи успех. Предузетништво се дефинише и као делатност усмерена на покретање, организовање и иновирање пословања предузећа са циљем стварања новог тржишта и остваривања добити. Оно је везано за све аспекте људског понашања и деловања тако да „развија креативност, поспешује рађање идеја и обогаћује људске потребе“.⁸ Развој предузетништва доприноси функционисању слободног тржишта, развоју привредних и пословних иницијатива, развоју нових производа, побољшању услуга, отварању нових радних места и напретку економије у целини. Као фактор стабилности привреде једне земље, представљају највиталнији део транзиционих привреда.⁹ Самосталне предузетничке радње, мала и средња предузећа представљају један од главних покретача друштвеног раста, отварања нових радних места, смањења сиромаштва и социјалне стабилности.¹⁰ У Србији се предузетничка делатност одвија у изузетно тешким условима које карактеришу: сужено тржиште, нелојална конкуренција, низак ниво знања и пословног образовања власника радњи у погледу организације рада, управљања радњом и менаџерских послова, високи порези и државне дажбине, неефикасност судског система и спорост судова, незадовољство постојећом законском регулативом.¹¹ Предузетнички сектор оптерећен је бројним пореским обавезама, дажбинама и таксама (републичким и локалним). На лоше опште економско стање у предузетничкој делатности утиче и нелојална конкуренција. Најчешће је то улична продаја и нелегално пружање услуга. На пример, мали је број регистрованих водоинсталатерских или електроинсталатерских радњи, а сличне делатности се обављају нелегално. Нелегални предузетници су у повољнијем положају (нпр. неплаћање пореза) и стварају нелојалну конкуренцију регистрованим предузетницима. У таквим условима отежана је примена законских прописа који на директан или индиректан начин регулишу материју предузетника. Број несолвентних предузетника у Србији је велики и све више расте. Досадашњи законски прописи су били на старни дужника и тешкоће око наплате потраживања од оваквих дужника углавном су се односиле да то да наплате није било јер дужник нема имовину.

⁶ Kirzner, Israel., „Competition and Entrepreneurship“, Chicago, University of Chicago Press, 1973.

⁷ Timmons, Jeffry A., „New Venture creation“, Irwin, 3rd ed., Homewood, IL, 1990.

⁸ Пенезић, Н., „Како постати предузетник“, Београд, 2003.

⁹ Кнежевић, М., „Модели приватизације у Србији“, Економика, ISSN 0350-137X, вол. 56, бр. 3, 2010, стр. 33-44.; Кнежевић М., „Privatization as the basis of reform process in Serbia“, Економика, Број 3-4, Ниш, 2009, YUISSN 0350-137X, UDK: 338 (497, 1), God LV, str. 46 -54.

¹⁰ Кнежевић, М., „Однос облигационог права и предузетништва“, Економски развој кроз призму предузетништва, Економски факултет Подгорица, Подгорица, 2011, стр. 139-151.

¹¹ Веселиновић, П., „Економија“, II измењено и допуњено издање, Београд, 2010.

Ефекти примене нове законске регулативе на оснивање, организацију и регистрацију предузетника

Предузетник је у Републици Србији регулисан законским прописима који регулишу рад привредних друштава - Закон о привредним друштвима¹² и делимично у грађанском закону - Закон о облигационим односима.¹³ Такође је донет читав низ законских и подзаконских аката од значаја за предузетничко пословање са циљем да се олакша положај предузетника и предузетницима омогући уредно измиривање обавеза и неметано пословање.

Закон о привредним друштвима дефинише предузетника као пословно способно физичко лице које обавља делатност у циљу остваривања прихода и које је као такво регистровано у складу са законом о регистрацији. Физичко лице, које обавља делатност слободне професије, уређену посебним прописом, такође се сматра предузетником, ако је тим прописом то одређено. Индивидуални пољопривредник није предузетник, осим ако посебним законом није другачије уређено. Услов за обављање делатности у форми предузетника је подношење пријаве и упис у прописани регистар Агенције за привредне регистре Републике Србије. За све обавезе настале у вези са обављањем своје делатности одговара целокупном својом имовином. У ту имовину улази и имовина коју стиче у вези са обављањем делатности. Одговорност за обавезе не престаје брисањем предузетника из регистра.

Предузетник има седиште као место из кога управља обављањем делатности, а може обављати делатност и изван седишта, у складу са законом (издвојено место), које се региструје у складу са законом о регистрацији. Предузетник може обављати делатност и ван одређеног простора (по позиву странке, од места до места и сл.) када је по природи саме делатности такво обављање делатности једино могуће или уобичајено. Место обављања делатности мора испуњавати услове утврђене прописима за обављање те делатности. Адреса седишта предузетника региструје се у складу са законом о регистрацији.

Предузетник има пословно име и дужан је да истакне своје пословно име у свом седишту, као и на сваком издвојеном месту. Пословно име предузетника обавезно садржи име и презиме предузетника, опис претежне делатности, ознаку “предузетник” или “пр”, седиште и адресу.

Предузетник може да обавља све делатности које нису законом забрањене за које испуњава прописане услове, укључујући и старе и уметничке занате и послове домаће радности. Послове који се сматрају старим и уметничким занатима, односно пословима домаће радности, начин сертификавања истих и вођење посебне евиденције издатих сертификата, ближе одређује надлежни министар.

Предузетник може писаним овлашћењем поверити пословођење пословно способном физичком лицу тј. пословођи. Пословођа мора бити у радном односу код предузетника. Изузетно, ако је предузетник из оправданих разлога привремено одсутан (болест, школовање, избор на функцију и сл.), а нема запосленог пословођу, он може опште пословођење поверити члану свог породичног домаћинства за време тог одсуства, без обавезе да га запосли. Пословођа има својство законског заступника и региструје се у складу са законом о регистрацији. Лица која раде за предузетника морају бити у радном односу код предузетника или ангажована од стране предузетника по другом основу у складу са законом. Члан породичног до-

¹² Закон о привредним друштвима, „Сл. гласник РС“, бр. 36/2011 и 99/11.

¹³ Члан 89. Закон о облигационим односима, „Сл. гласник СРЈ“, бр. 31/93.

маћинства предузетника може радити код тог предузетника без заснивања радног односа само под условима предвиђеним законом.

Предузетник губи својство предузетника брисањем из регистра привредних субјеката. Брисање из регистра се не може вршити ретроактивно. Обављање делатности предузетника може престати: писаном одјавом (одлука о престанку) губитком пословне способности, смрћу и у другим случајевима прописаним законом (нпр. забрана обављања делатности, ако се делатност не обавља две године непрекидно, судском одлуком о престанку у случају повреде пословног обичаја или професионалне етике).

Даном почетка примене Закона о привредним друштвима престаје да важи Закон о приватним предузетницима,¹⁴ осим одредби које се односе на ортачке радње које престају да важе 01. јануара 2013. године. Постојеће ортачке радње дужне су да форму обављања своје делатности промене у правну форму привредног друштва у складу са Законом о привредним друштвима, најкасније до 01. марта 2013. године, у супротном, регистратор који води регистар привредних субјеката, по службеној дужности ће их превести у правну форму ортачког друштва. Регистратор неће вршити превођење ортачких радњи у правну форму ортачког друштва по службеној дужности пре наступања законом одређеног рока, тј. 01. март 2013. године. За промене које регистратори врше по службеној дужности, предузетници нису у обавези да се у погледу њих усклађују односно немају обавезу подношења пријаве промене, нити ће се издавати писмени отправци решења о регистрацији тих промена.

Закон о привредним друштвима донет је 25. маја 2011. године, а његова примена одложена је до 01. фебруара 2012. године. Предузетници који нису преведени из регистра општинских јединица локалних самоуправа у регистар привредних субјеката у складу са Законом о регистрацији привредних субјеката сматрају се брисаним из регистра даном почетка примене овог закона. У том случају не постоји могућност њихове пререгистрације од 01. фебруара 2012. године.

Предности које доноси нова законска регулативе која се односи на предузетника су: бржа и јефтинија регистрација (предузетник сноси само трошкове уписа у регистар, без прописаног минималног оснивачког капитала), једноставност и флексибилност (мањи захтеви и једноставније процедуре).

На поступак регистрације предузетника примењују се одредбе Закона о Агенцији за привредне регистре,¹⁵ Закона о поступку регистрације у Агенцији за привредне регистре,¹⁶ и Закон о изменама и допунама закона о Агенцији за привредне регистре. Предузетник се региструје на неодређено или на одређено време.

Предузетницима је омогућено подношење регистрационе пријаве оснивања и електронским путем - електронска пријава предузетника. У року од пет дана од дана подношења електронске пријаве, предузетник је у обавези да лично или поштом достави Агенцији: потврду потписану од стране њеног подносиоца, оригиналну документацију прописану за регистрацију оснивања, доказ о плаћеној накнади за оснивање. Као датум и време подношења пријаве електронским путем узима се датум и време пријема документације у Агенцији. Ако документација

¹⁴ Закон о приватним предузетницима, „Сл. гласник СРС“, бр. 54/89, 9/90; „Сл. гласник РС“, „Сл. гласник РС“, бр. 19/91, 46/91, 31/93-Одлука УСРС 39/93, 53/96 и 01/2005 и др. закон, 55/2004 и др. закон и 61/2005 и др. закон и 36/2011 и др. закон

¹⁵ Закон о Агенцији за привредне регистре, „Сл. гласник РС“, бр. 55/2004, 111/09 и 99/11.

¹⁶ Закон о поступку регистрације у Агенцији за привредне регистре, „Сл. гласник РС“, бр. 99/11.

није достављена у року од пет дана, сматраће се да регистрациона пријава није ни поднета. Уписом у регистар привредних субјеката, предузетник стиче право на обављање привредне делатности. Од датума почетка обављања делатности предузетнику почињу тећи све обавезе јавних прихода (порези, доприноси и остали јавни приходи). Након што добије решење о регистрацији од стране Агенције за привредне регистре, предузетник је обавезан да изради печат код печаторесца уз достављање решења о регистрацији; прибави јединствени идентификациони број (ПИБ) који се користи у пореском поступку и платном промету за све јавне приходе и задржава се до престанка статуса пореског обвезника.

Законом о изменама и допунама Закона о привредним друштвима регулисана обавеза регистратора који води регистар привредних субјеката да до 30. априла 2012. године по службеној дужности усклади са одредбама Закона о привредним друштвима,¹⁷ пословна имена постојећих друштава и предузетника који су регистровани у складу са Законом о регистрацији привредних субјеката. То подразумева да предузетник обавља делатност под пословним именом које обавезно садржи име и презиме предузетника, опис претежне делатности, ознаку “предузетник” или “пр” и седиште. У пословном имену се не наводе улица и број. На тај начин постигнут је уједначен начин регистровања пословних имена и привредних друштава и предузетника. Поред пословног имена, седишта и делатности, предузетник региструје и свој матични број и порески идентификациони број.¹⁸

Новина Закона о привредним друштвима у односу на ранији Закон о приватним предузетницима је могућност да у случају смрти или губитка пословне способности предузетника, наследник, односно члан његовог породичног домаћинства (брачни друг, деца, усвојеници и родитељи) који је при том и сам пословно способно физичко лице може наставити обављање делатности на основу решења о наслеђивању или међусобног споразума о наставку обављања делатности, који потписују сви наследници, односно чланови породичног домаћинства, уз пријаву наставка обављања делатности регистру у складу са законом о регистрацији, у року од 30 дана. Пословно способни наследник може наставити обављање делатности предузетника и за живота предузетника ако то право врши на основу расподеле заоставштине за живота у складу са прописима којима се уређује наслеђивање. Након губитка својства предузетника, то физичко лице остаје одговорно целокупном својом имовином за све обавезе настале у вези са обављањем делатности до тренутка брисања предузетника из регистра.

Кумулативне претпоставке нужне за појам предузетника су: реч је о физичком лицу, лице самостално и трајно обавља делатност у циљу стицања добити. Предузетник је дужан да обезбеди све елементе потребне за функционисање, као што су рад, капитал и управљање, има сва овлашћења власника од тренутка оснивања, обавља привредну делатност, ствара резултате и добит али сноси и ризик сопственог пословања. Самим тим, овакав тип организације је захтеван са становишта улога, одговорности и ризика.¹⁹

¹⁷ Члан 86. Закон о привредним друштвима, „Сл. гласник РС“, бр. 36/11 и 99/11.

¹⁸ Правилник о пореском идентификационом броју, „Сл. гласник РС“, бр. 20/09 и 72/09.

¹⁹ Лајовић, Д., Николић Н., Дробњак, Р., „Увод у бизнис“, Подгорица, 2012.

Ефекти примене осталих прописа од значаја за предузетничко пословање

Од значаја за пословање предузетника су и законски прописи којима се регулишу пореске обавезе и наплата потраживања у вансудском и судском поступку. Доношењем нових пореских прописа, предузетницима је омогућено паушално плаћање пореза без обавезе вођења књига и повољнији законски третман који подразумева ниже казне, ниже таксе и разне пореске олакшице.

Предузетник је дужан, независно од начина на који се опорезује, да сва плаћања врши преко текућег рачуна код банке и да води сва средства на том рачуну, укључујући и уплату готовог новца у складу са законом којим се уређује платни промет. Предузетник може имати више од једног рачуна у једној банци као и рачуне у више банака.

Законом о порезу на доходак грађана,²⁰ у делу којим се уређује порез на приход од самосталне делатности, предвиђено је паушално опорезивање предузетника. Да би предузетник био паушално опорезован не сме се бавити трговином или угоститељством (осим у покретном или монтажном објекту), финансијским посредовањем и прометом некретнина, мора имати годишњи промет испод 3.000.000 динара и не сме бити обвезник пореза на додату вредност.

Лице које обавља промет добара на мало, односно пружање услуга физичким лицима дужно је да евидентира сваки појединачно остварен промет преко фискалне касе. По препоруци Министарства финансија и привреде и Пореске управе, у складу са Уредбом о одређивању делатности код чијег обављања не постоји обавеза евидентирања промета преко фискалне касе. Препорука се односи на све предузетнике који плаћају порез на приходе од самосталне делатности на паушално утврђени приход (паушалци). Укидање фискалних каса занатлијама требало би да омогући уштеду знатних новчаних средства, а највећа корист је у смањењу укупног администрирања при отварању и самом функционисању радње. Уредба о укидању фискалних каса за занатлије, којом се 35 делатности ослобађају обавезе поседовања фискалних каса, почела је да се примењује од 1. септембра 2012. године.²¹

Велики терет за предузетнике представљају такса на истицање пословног имена, као и порези и доприноси на зараде. Предузетници запошљавају у просеку 2,2 радника, па годишњи расход на порезе и доприносе износи око 250.000 динара. Такса за истицање фирме (фирмарина) износи у просеку око 30.000 динара годишње по пореском обвезнику, а износ зависи од шифре делатности под којом је привредно друштво регистровано. Укидање ових такси значајно олакшава пословање предузетницима, нарочито почетницима. Законом о финансирању локалне самоуправе,²² мала правна лица и предузетници ослобођена су плаћања комуналне таксе за истицање пословног имена на пословном простору. Такође је ограничен максималан износ локалне комуналне таксе за коришћење рекламних паноа,

²⁰ Закон о порезу на доходак грађана, „Сл. гласник РС“, бр. 24/2001, 80/2002, 80/2002-др. закон, 135/2004, 62/2006, 65/2006 - испр., 31/2009, 44/2009, 18/2010, 50/2011, 91/2011 - одлука УС, 7/2012 - усклађени дин. изн., 93/2012 и 114/2012 - одлука УС.

²¹ Влада Републике Србије донела је Уредбу о изменама и допунама Уредбе о одређивању делатности код чијег обављања не постоји обавеза евидентирања промета преко фискалне касе. Уредба је објављена у Службеном гласнику Републике Србије број 83/12 дана 24.08.2012. године и ступа на снагу 01.09.2012. године. Списак делатности које немају обавезу држања фискалних каса можете наћи на сајту Пореске управе.

²² Закон о финансирању локалне самоуправе, „Сл. гласник РС“, бр. 62/2006, 47/2011, 93/2012.

укључујући и истицање и исписивање пословног имена ван пословног простора на објектима и просторима који припадају јединици локалне самоуправе (коловози, тротоари, зелене површине, бандере и сл.) На годишњем нивоу не може бити већа од 20% износа фирмарине утврђених за правна лица и предузетнике.

Навећа неповољност која представља и највечи ризик предузетничког пословања је одговорност предузетника за дугове целокупном имовином предузетника. Изменама Закона о пореском поступку и пореској администрацији надлежност за добијање ПИБ-а пренета је са Пореске управе на Агенцију за привредне регистре.²³ Претходно се ПИБ добијао у Пореској управи, која је имала увид у неплаћене обавезе. То је омогућило многим предузетницима који су поседовали незнатну личну имовину да без икаквих санкција, затварају своје приватне радње које су презадужене, отварају нове и поново се задужују, при чему су бројни повериоци остали ненамирени јер није постојала имовина из које би се наплатили.²⁴ Досадашња пракса у Србији је показала да је су ранији законски прописи били на страни дужника.²⁵ Поступак наплате дуга зависи од инструмента обезбеђења и може бити вансудски и судски.

Постојећи законски прописи: Закон о платном промету, Закон о хипотеци, Закон о извршењу и обезбеђењу, Закон о меници, Закон о банкама, обезбеђују принудну вансудску наплату кроз несметано активирање разних средстава обезбеђења која им стоје на располагању: хипотека, залога на покретним стварима и меница.

Најчешће је до проблема у пракси долазило у случају менице као средства обезбеђења из разлога што попуњена и оверена меница као гаранција наплате често није имала никаквог дејства јер дужник нема средстава на рачуну, а блокаде достижу милионске суме. У том случају шансе да се повериоци наплате су готово никакве. Нови закон,²⁶ је предвидео да се све издате менице региструју у регистар доступан јавности на интернет страници Народне банке Србије, из ког се може видети колико је дужник меница издао (и уколико нису бланко) на које све суме. Да би поверилац блокирао свог дужника, односно да би сав његов прилив усмерио на свој рачун, мора да пусти меницу која је регистрована. Регистрација меница није обавезна. Међутим, ако поверилац хоће да се менице наплате кроз принудну наплату (трећи ред приоритета), менице морају бити регистроване. Ако се меница не региструје, она се у том случају наплаћује путем суда који доноси решења о извршењу (судско решење је други ред приоритета у принудној наплати). Доношењем Закона о извршењу и обезбеђењу,²⁷ регулише се судски поступак наплате потраживања. Извршни поступак је хитан и усмерен у циљу и намирања повериоца и заштите дужника. Интерес извршног дужника заштићен је правилима о изузимању од извршења и правилима о ограничењу извршења. Србија је ојачала процес решавања несолвентности тако што је увела приватне извршитеље, смањила почетну цену за продају средстава, укинула жалбе, убрзала процедуру и увела електронски регистар судских забрана како би омогућила увид јавности у све забране које се тичу управљања или власништва над покретном и непокретном имовином.

²³ Закон о пореском поступку и пореској администрацији, „Сл. гласник РС“, бр. 80/02, 84/02, 23/03, 70/03, 55/04, 61/05, 85/05, 62/06, 61/07, 20/09, 72/09.

²⁴ Круљ, Д., „Економија“, Београд, 2008, стр. 84.

²⁵ Кнежевић, М., „Однос облигационог права и предузетништва“, Економски развој кроз призму предузетништва, Економски факултет Подгорица, Подгорица, 2011, стр. 139-151.

²⁶ Закон о платном промету, „Сл. лист СРЈ“, бр. 3/2002, 5/2003; „Сл. гласник РС“, бр. 43/2004, 62/2006, 111/2009, 31/2011.

²⁷ Закон о извршењу и обезбеђењу, „Сл. гласник РС“, бр. 31/2011.

Закључак

Предузетник је појединац које се региструје за обављање одређене делатности ради стицања прихода. Предузетник, дакле није правно лице, већ само појединац (физичко лице) који има дозволу да обавља одређени посао. Предузетници у Србији све теже послују, њихови проблеми се увећавају а дугови гомилају због чега је неопходно хитно предузети мере које би омогућиле да се предузетнички сектор опорави. У том циљу у Србији је донето низ аката (законских и подзаконских), који имају за циљ да предузетницима олакшају пословање. Предузете мере су значајне али не и довољне. Пре свега треба спречити нелојалну конкуренцију и појачати контролу од стране надлежних инспекција. Такође треба омогућити предузетницима чији су рачуни у блокади да легализују своје пословање одобравањем грејс периода на који би дугови били одложени. За време трајања грејс периода предузетник би био у обавези да држави редовно уплаћује све дажбине, а по истеку тог периода дугови не би били отписани већ би се уредно враћали. На тај начин већина предузетника би била уведена у легалне токове пословања. Такође треба смањити порезе и дажбине којима подлежу предузетници у свом пословању.

Доношење посебног Закона о предузетницима за Србију би представљало корак напред у правцу тржишне економије. Такав закон узео би детаљно регулисао положај предузетника и предузетничку делатност у интересу предузетника, односно малих трговинских и занатских радњи или агенција, који су регистровани као физичко лице. Пред законодавцем је озбиљан задатак да обезбеди инструменте и механизме којима ће појединцима пружити шансу да се успешно баве привредном делатношћу. Без обзира на све досадашње напоре законодавца, постојећа законска регулатива још увек не пружа довољно гаранције за успешан развој предузетничке делатности у Србији. Нова флексибилнија решења којима би се дао замах развоју тржишне привреде уз поштовање тржишних законитости позитивно би утицала на приватно предузетништво, што би се у позитивном смислу одразило и на раст стандарда грађана.

Литература

1. Hisrich, R. D., Peters, M.P., & Shenherd, D. A. „Entrepreneurship“, 7th ed., Irwin-McGraw-Hill, 2011, преведно седмо издање, издавач Мате Загреб.
2. Kirzner, Israel., „Competition and Entrepreneurship“, Chicago, University of Chicago Press, 1973.
3. Timmons, Jeffrey A., „New Venture creation“, Irwin, 3rd ed., Homewood, IL, 1990.
4. Von Mises, Ludwig, „Human Action, A treatise on Economics“, 3rd revised edition, Contemporary Books, 1966.
5. Васиљевић, М., „Компанијско право - Право привредних друштава“, 6. издање, Београд, 2011, одељак 2.1.1.
6. Веселиновић, П., „Економија“, II измењено и допуњено издање, Београд, 2010.
7. Достић, М., „Менаџмент малих и средњих предузећа“, Економски факултет Универзитет у Сарајеву Сарајево, 2003.
8. Кнежевић, М., „Privatization as the basis of reform process in Serbia“, Економика, Број 3-4, Ниш, 2009, YU ISSN 0350-137X, UDK: 338 (497, 1), God LV, стр. 46-54.
9. Кнежевић, М., „Модел приватизације у Србији“, Економика, ISSN 0350-137X, вол. 56, бр. 3, 2010, стр. 33-44.

10. Кнежевић, М., „Однос облигационог права и предузетништва“, Економски развој кроз призму предузетништва, Економски факултет Подгорица, Подгорица, 2011, стр. 139-151.
11. Круљ, Д., „Економија“, Београд, 2008, стр. 84.
12. Лајовић, Д., Николић Н., Дробњак, Р., „Увод у бизнис“, Подгорица, 2012.
13. Пенезић, Н., „Како постати предузетник“, Београд, 2003.
14. Закон о привредним друштвима, „Сл. гласник РС“, бр. 36/2011 и 99/11.
15. Закон о приватним предузетницима, „Сл. гласник СРС“, бр. 54/89, 9/90; „Сл. гласник РС“, „Сл. гласник РС“, бр. 19/91, 46/91, 31/93-Одлука УСРС 39/93, 53/ 96 и 01/2005 и др.закон, 55/2004 и др.закон и 61/2005 и др.закон и 36/2011 и др.закон
16. Закон о Агенцији за привредне регистре, „Сл. гласник РС“, бр. 55/2004, 111/09 и 99/11.
17. Закон о регистрацији привредних субјеката, „Сл. гласник РС“, бр. 55/04, 61/05 и 111/09-др.закон .

Др Бранко Михаиловић¹

Мр Зоран Симоновић²

Др Драго Цвијановић

Институт за економику пољопривреде, Београд

ПРОИЗВОДНИ КОНСАЛТИНГ КАО ФАКТОР ТЕХНИЧКО-ТЕХНОЛОШКЕ ЗАШТИТЕ НА РАДУ³

Апстракт

Производња је у суштини процес претварања одређених улазних величина у неке потребне излазне величине у виду добара или услуга. На тај начин, функција производње се не примењује стриктно на сектор мануфактуре већ и на друге активности, попут грађевине или транспорта, здравства, па чак и одређених видова администрације. Задатак консултаната је да саветује менаџера када је то потребно да се на најбољи начин остваре циљеви у производњи. Приликом обављања својих функција, консултант у менаџменту производње у већини случајева може да измери и процени плодове свог рада сасвим прецизно. Што се овога тиче, он је вероватно у бољој ситуацији од својих колега у другим областима, попут стратегијског менаџмента или менаџмента радне снаге.

Кључне речи: консалтинг, производња, технологија, радна средина

ЈЕЛ Класификација: 030,033

PRODUCTION CONSULTING AS FACTOR OF TECHNICAL – TECHNOLOGICAL WORK PROTECTION

Abstract

Initially, production is a process of transformation of certain inputs in some required outputs in a form of goods or services. In that way, function of production could not be implemented strictly on manufacturing sector but also other activities, such as civil engineering or transportation, health and even to some sectors of administration.

The goal of consultants is to advise managers when needed, what is the optimal way to accomplish production goals.

During carrying out of its functions, consultant in production management in most of the cases could measure and estimate efficiency of his work very precisely. Considering previous, consultants are in much better position than their colleagues in other fields, as strategic management and working management.

Key words: consulting, production, technology, work environment

¹ brankomih@neobee.net

² zoki@medianis.net

³ Рад је део истраживања на пројекту 46006 “Одржива пољопривреда и рурални развој у функцији остваривања стратешких циљева Републике Србије у оквиру дунавског региона” финансираног од стране Министарства за науку и технолошки развој Републике Србије.

Увод

Процес производње, који је условљен друштвеним потребама, завршава се стварањем одговарајућих резултата којима се те потребе могу задовољити. А како се те потребе стално обнављају, тако је и стварање резултата производње неопходно обнављати.⁴ Консултант у менаџменту производње може приступити свом задатку на систематичан начин, посматрајући све аспекте који су повезани са производом или производима, методама организације рада и људима. У области производње, проблеми који се постављају пред консултанта могу имати веома различити степен значаја за клијентску организацију.

На једном крају налазе се проблеми који припадају групи „основних избора“. Производни консултант може имати одлучујућу реч у тиму који истражује свеобухватну стратегију клијента; на пример, маркетиншки консултант може да укаже на то да су одређени производи комплементарни јер су намењени истим корисницима и зато што се рекламирају на исти начин, али производни консултант може да докаже да ови производи нису комплементарни са аспекта производње.

На другом крају налазе се разноврсни проблеми чији је заједнички чинилац потреба за испуњавањем критеријума који се тичу продуктивности, трошкова или успешности пословања у конкретним производним задацима. Овакви проблеми су оперативни по својој природи. Међутим, консултант у оваквим приликама не сме изгубити из вида шире потребе клијентске организације, јер се не дешава ретко да задаци у веома конкретним производним областима буду упућени на проблеме који су много дубљи и леже ван производног сектора.

Производња предузећа у Србији недовољно испуњава захтеве тржишта у погледу квалитета, цена, асортимана и рокова испоруке производа. Ниско коришћење капацитета и немогућност пласмана производа последица су пословне филозофије по којој је производња циљ за себе. Такав став према економији довео је до повећаних залиха, које су додатно увећале ионако већ високе трошкове производње.

При том, потребне одлуке нису доношене на време. Истовремено, технолошка, радна и производна дисциплина нису биле на задовољавајућем нивоу. Таква ситуација захтева синхронизоване консалтинг интервенције у сфери производње и технологије с циљем да се обезбеде услови за успешно пословно реструктурирање предузећа у Србији.

Приступ консалтинга у менаџменту производње

Актуелно стање у области технике и технологије у нашим предузећима није на задовољавајућем нивоу. Услов за успешно пословно реструктурирање је увођење аутоматизације, флексибилнијег технолошког система, постизање високог квалитета производа, ревитализација средстава за рад и др. Од непроцењиве важности је коришћење трансфера знања, примена принципа и метода нове производне филозофије, коришћење погодности информатике и технолошких иновација.

Добра стратегија се тешко имитира, а стратегија ниских трошкова је трајна само уколико базира на технолошкој иновацији.⁵ Сходно томе, наша предузећа у

⁴ Ставрић, Б., Кокеза, Г. (2002): *Управљање пословним системом – Економика предузећа и менаџмент*, Технолошко-металуршки факултет, Београд, стр. 167.

⁵ Параушић, В., Цвијановић, Д., Субић, Ј. (2007): *Афирмација удруживања и маркетинга у функцији креирања конкурентности аграрног сектора Србије*, Монографија, Институт за

периоду транзиције треба да обезбеде услове за истраживање нових техника и технологија. Сврха истраживања је побољшање технолошког тржишта.

За продужење животног века производње неопходно је побољшати изглед производа, креирати разна конструкцијска побољшања и др. Улога консултаната у таквој ситуацији огледа се у анализи насталог стања и предлагању активности ради продужења животног циклуса производа. При томе се дају следеће препоруке:⁶

- потребно је чешће промовисати употребу производа међу постојећим купцима;
- неопходно је пронаћи нове купце за производе, развијајући на тај начин тржиште;
- предузеће мора одмах да реагује на примећено губљење конкурентности производа, услед појаве система зрелости производа или из других разлога.

У том случају, неопходно је извршити измену на техничко - технолошким системима ради примене међународних стандарда и прописа. Технологија мора бити у функцији испуњења захтева тржишта, као што су: побољшање квалитета, дизајна и повећање конкурентске позиције производа на тржишту.

При том, мора се радити на смањењу цене постојећих технолошких процеса, отклањању грешака на улазу технолошког процеса, као и на самом унапређењу технолошког процеса кроз повећање технолошког нивоа. Наиме, српска индустрија заостаје за развијеним земљама око 17 година а за земљама у развоју за око 10 година што резултира и ниском продуктивношћу рада.⁷

Консалтинг помоћ у сфери технике и технологије захтева од консултаната да запослене и менаџере у нашим организацијама упознају са стандардима, нарочито у области пројектовања производа. Примена стандарда, прописа или препорука има значајну улогу у пројектантском послу. Најчешће коришћени стандарди су:

- међународни (ИСО),
- стандарди земаља ЕУ,
- национални (државни, нпр. ЈУС),
- предузетнички (нпр. Заставини) и др.

Поред тога, консултантски задатак може да обухвати и упознавање са прописима из области заштите интелектуалне својине.

Такође, консултанти примењују анализу вредности, која представља скуп метода и техника у пројектовању производа и помоћу које се ефикасно утврђују непотребни трошкови. У том послу задатак консултаната је да идентификују непотребне трошкове на постојећим производима и предложи начине за њихово елиминисање.

Одређени аспекти производа могу предодредити ефикасност производње у великом степену и консултант се мора њима позабавити. Због овога ће морати да оствари пуну сарадњу са одељењем за дизајн производа и другим посебним техничким одељењима.

економику пољопривреде, Београд, стр. 5.

⁶ Живановић, Н. (1994): "Структурирање пожељне консалтинг помоћи предузећима у кризи", *Пословна политика*, јун 1994., стр. 34.

⁷ Хамовић, В., Параушић, В. (2006): "Актуелни проблеми у привреди", *Економика Ниш*, Економски факултет у Нишу, Друштво економиста „Економика“ Ниш, бр. 3-4, 2006., стр. 111.

Производ је резултат људског рада, који на основу својих својстава може задовољити неку људску потребу. Производи су у том смислу и извршене услуге произвођача појединца или произвођача колектива другим појединцима и колективима.⁸ Консултант у менаџменту производње није дизајнер производа, те нико не може од њега очекивати да познаје сваки производ детаљно.

Међутим, што се тиче дизајна производа, делова и помоћних уређаја, консултант ће ипак морати да истражи:

- од колико се делова производ састоји; да ли се неки делови могу избацити бољим дизајном, или се можда могу уклонити неке нежељене карактеристике;
- да ли се одређени делови могу стандардизовати да одговарају деловима других производа и тако омогући коришћење истих машина, алатки и сл;
- да ли се неке компоненте могу заменити јефтинијим које би имале исту улогу (на пример у хемијској индустрији или индустрији козметике неки филтери се лако могу заменити другим);
- да ли је дизајн лак за израду.

Консултант зна да се производи морају ускладити са опремом помоћу које се производе (са димензијама, прецизношћу, продуктивношћу и трошковима) и обрнуто. У одређеном броју случајева он ће морати да истражи овај однос и да предлоге везане за измену производа, опреме или оба.

Коришћење материјала је други значајан аспект. Истраживање материјала односи се не само на материјале који су коришћени приликом израде производа већ такође и за друге ставке попут паковања, горива, фарбе и мазива. Консултант мора да осмотри могућности за минимизацију отпада и побољшања рециклаже различитих материјала.

Такође мора осматрити могућност коришћења нус-производа и продавање отпада и опипака. Човечанство је данас суочено са повећаним парадоксом који се огледа у обележавању деградације животне средине као важног питања вредности која је саставни део пословног успеха, на једној страни и у повећању политичког значаја права нељудских врста и одговорност према природи, на другој страни.

Вредности које је створила савремена еколошка економија јасно рефлектују односе између природе и човека. Еколошка економија сугерише надмоћ природе и одређену способност контроле еколошких консеквенци људског понашања.⁹

У предузећима у којима се користи и складишти велики број различитих материјала, консултант мора остварити побољшање помажући да се смањи број отпадака и нус-производа, увођењем одређених стандарда у датој области.

Истраживањем одређених аспеката квалитета производа, консултант може помоћи да се побољша контрола над квалитетом, па чак и да се остваре уштеде. Он може истражити:

- постављени степен толеранције са аспекта маркетинга и трошкова (у неким случајевима обавезно се морају поставити строги стандарди квалитета који могу бити врло скупи);

⁸ Ставрић, Б., Кокеза, Г. (2002): *Управљање пословним системом – Економика предузећа и менаџмент*, Технолошко-металуршки факултет, Београд, стр. 167.

⁹ Симоновић, З., Михаиловић, Б., Косановић, Н. (2008): "Some rural reintegration problems of large strip mining terraine", International scientific meeting: *State, possibilities and perspectives of rural development on area of huge open-pitminings*, Thematic Proceedings, Belgrade – Врујци, 24-25. Април, 2008., стр. 298.

- позицију и учесталост тачака инспекције, потребу за постављањем нових тачака или укидањем неких;
- методе узорковања које се користе, као и њихову адекватност;
- свест радника о квалитету и утицај обуке на квалитет.

Методe и организација производње

Консултант мора да располаже са бројним чињеницама како би имао што јаснију представу о ситуацији и проблему који разматра у предузећу. Неопходне чињенице за реализовање радног задатка консултант утврђује у кооперацији са наручиоцем или са члановима наручиоца који познају документа предузећа и друге изворе који садрже потребне податке. До корисних информација се такође може доћи сагледавањем текућег стања у предузећу, као и кроз упознавање са искуством, утисцима, мишљењем и убеђењем запослених у предузећу. Сакупљене чињенице се затим морају анализирати.¹⁰

Ток и распоред рада. Неколико симптома могу указати на потребу за побољшањем распореда производње:¹¹

- да ли радно место делује као претрпано због машина или опреме којој се не може адекватно приступити или једноставно због малог искоришћеног простора?
- да ли често долази до укрштања токова различитих производа?
- да ли постоје знаци загушења у одређеним областима, док се чини да у другима има знатно више простора?
- да ли је одржавање и чишћење адекватно и да ли наоколо на поду лежи гомила материјала и опреме?
- да ли су алатке на свом месту и добро означене?
- да ли је искоришћеност простора адекватна?

Када потреба за другачијим размештајем постане очигледна, консултант може сакупити податке о простору који се користи за машине, складиштење, текући рад, помоћне услуге. Он ће израчунати потребан простор, одредити распоред и ток рада, а затим га спојити са током рада који је постављен, при чему ће проценити трошкове за предложени распоред поређењем уштеда у простору, опреми и раду са трошковима додатног простора и уложеног рада.

Управљање материјалом. Помоћу бољег управљања материјалом консултант може остварити ниже трошкове који настају због већих претоварних јединица. Консултант може направити дијаграм који показује кретање материјала у области која се анализира и истражити типове опреме која се користи за претовар, узимајући у обзир брзину, оптерећење, флексибилност употребе и потребу одржавања. Приликом бирања замене за опрему, корисне су неке смернице:

- мањи трошкови у претовару могу се остварити променом величине и

¹⁰ Михаиловић Бранко, Субић Јонел, Цвијановић Драго. *Metode și tehnici consultantă ca sprijin pentru managementul modern*, Conferința tiințific Internațională *Modalități de eficientizare a managementului în condițiile economiei concurențiale*, Chișinău, 5-6 octombrie 2007. UNIVERSITATEA DE STAT DIN MOLDOVA, FACULTATE DE TIINȚE ECONOMICE, INSTITUL MUNCII AL SINDICATELOR DIN REPUBLICA MOLDOVA, pag. 7-13.

¹¹ Kubr, M. (1976): *Management consulting – A guide to the profession*, International Labour Office, Geneva, str. 197.

- брзине претовара (веће јединице претовара и већа брзина);
- може се користити опрема и методологија која је примењива на већи број производа;
- сила гравитације се мора максимално користити приликом претовара као замена за хоризонтални претовар.

Када се бира опрема могу се консултовати каталози произвођача, као и литература која потиче од удружења предузећа која се баве превозом и претоваром. У овој области процена трошкова алтернативних средстава претовара мора се упоредити са оствареним користима и уштедама.

Одржавање. Консултант мора бити упућен у методе које се користе за одржавање и поправку опреме и машина. Конкретно, мора открити:

- како се обавља подмазивање и чија је то одговорност;
- да ли се обавља превентивно одржавање машина у предузећу, да ли је оно оправдано и како се примењује;
- да ли постоји правилан план инспекције;
- да ли се праве процене поправки и подаци за сваку машину.

Такође, мора истражити и хитне поправке и размотрити да ли се исплати повећање броја особа које раде на поправкама у смислу мањег трошења времена када су машине угашене. Поред тога, консултант мора истражити да ли се животни век одређених машина или компоненти може продужити редицајнирањем или променом мазива.

Пословне и радне методе. У овој области консултант производње троши највише времена. Међутим, како радне операције постају све више механизоване, опсег посла у овој области постаје све ограниченији. Консултант који ради у овој области истражује начин на који се нека операција одвија и покушава да осмисли лакши и ефикаснији метод. Он користи одређени број добро познатих графикана попут графикана тока, активности људи и машина.

Он мора разумети економију рада, која је суштински елемент пројектовања посла и мора дати приоритет оним методама за побољшање пословања које су од суштинске важности, јер оне могу отклонити уска грла у производњи. У великом броју случајева, радници у производњи и техничари могу да укажу на побољшања која није уочио консултант као особа са стране.

Постављање стандарда учинка у раду. Ово је вероватно један од најчешћих проблема са којима се суочава производни консултант. *Камерон* је направио разликовање између четири приступа мерења ефективности предузећа: остварење циљева, систематски приступ, стратегијски конституенти и конкурентне вредности.¹² Сваки од приступа одговара уколико су задовољене одговарајуће претпоставке, при чему се морају вредновати како крајњи исходи, тако и процеси – активности, односно начини да се они остваре.

Стандарди учинка су потребни из великог броја разлога укључујући пре свега: одређивање трошкова радне снаге; доношење одлука повезаних са одређивањем цена; приликом доношења одлука о куповини и продаји; код проблема замене машина итд. Овакви стандарди су од суштинског значаја за планирање производње и шеме одређивања надница и бенефиција.

За сваку фазу посла који се обавља морају увек постојати одређени стандарди, било да се формално бележе или су неформални које процењује надзорник или

¹² Cameron, R. S. (1984): *The Effectiveness*, in *Research in Organizational Behavior*, ed. by Staw, B. H. and L. V. Cuminings Vol. 6, AI Press Greenwich Conn.

менаџер. Консултант се ангажује за помоћ у овој области када треба дати преглед формалног стандарда или поставити нови. Од суштинског значаја је да се овај задатак мора обавити са знањем и одобрењем особе чији се стандард процењује и са одобрењем радничког синдиката.

Планирање производње. Избор методе планирања зависи од природе пословања. Код обичних процеса и масовне производње, могу се применити различите методе планирања које иду од софистициране употребе математичких модела за одређивање канала опслуживања до прављења обичних распореда и графикона. Међутим, када је циљ планирања примена у специјалном пројекту са джим временом трајања, попут изградње брода или фабрике, може се користити мрежно планирање пошто оно омогућава рационалнију употребу средстава и поређења различитих комбинација времена и трошкова.

У случају мрежног планирања за посебне пројекте, у којима се користе технике попут ЦПМ или ПЕРТ-а¹³, главни задатак који консултант мора обавити јесте разматрање употребе алтернативних образаца, од којих сваки има свој фактор трошкова, временско ограничење и посебне захтеве који се постављају организацији.

Планирање производње, посебно када постоји велики број различитих производа или где се користе стотине компоненти, постаје много лакше ако се користе компјутери.¹⁴ Ово је обично тачно код планирања мрежа које садрже више од 200 активности.

Контрола инвентара. Већина консултаната приступа проблему контроле инвентара анализирајући вредности како би се одредиле ставке „А“ (малобројне али најскупље) и ставке „Б“ и „Ц“ (где су ове последње многобројне, али релативно јефтине ставке, док би „Б“ биле нешто између).

Осмишљава се стратегија наруџбине за ставке „А“ које се заснивају на употреби модела инвентара како би се одредио економски квантитет наруџбине, поређењем трошкова наруџбине са трошковима превоза. Потребне залихе се затим израчунавају поређењем трошкова изгубљених могућности са трошковима превоза. За ставке „Б“ наручивање се обавља преко редовног прегледа залиха или да ли је постигнут минимални ниво, а за ставке „Ц“, масовне наруџбине се морају поставити у одређене временске оквире.

Питање залиха се такође мора пажљиво размотрити. У многим предузећима се, вероватно, највеће могућности за скраћивање готовинског циклуса, односно смањење минимално потребног салда готовине налазе у ефикаснијем управљању залихама.¹⁵ У великом броју случајева, непоузданост извора набавке или превоза, доступност иностране размене или предвиђање инфлације захтева промену нивоа залиха које се одржавају.

Циљ наведеног разматрања није да се консултант одврати од примене научних метода у контроли залиха, већ да му се укаже на то да се осмишљене стратегије залиха морају размотрити са управом и прилагодити датим околностима.

¹³ ЦПМ – методе критичне путање; ПЕРТ – техника процене и прегледа програма.

¹⁴ Систем у којем су залихе подељене на два дела: када се први део испразни, то је сигнал за допуну.

¹⁵ Красуља, Д., Иванишевић, М. (2000): *Пословне финансије*, Економски факултет, Београд, стр. 185.

Закључак

Са индустријском, а посебно научно–техничком револуцијом, које су довеле до техничког прогреса, настале су крупне промене у радној средини. Насупрот “природној средини“ рада, која је одговарала прединдустријској производњи, сада се формира све више “техничка средина“. Она се битно разликује од претходне. У њој је дошло до велике концентрације машина на одређеном затвореном простору, извршен је процес техничке поделе рада, остварују се огромне серије производње, битно је промењен положај и улога радника у процесу производње и његов однос према осталим радницима.¹⁶

Међутим, људски елемент је и даље одређујући фактор у било ком раду. Било би наивно предложити, а тек применити, било које препоруке без укључености људи на које се то односи и без истраживања утицаја на људе. Сходно томе, у консалтингу постоје четири главне области које се морају размотрити.¹⁷

Физички радни услови. Консултант мора обратити пажњу на услове у којима се ради, како би се радници заштили од негативних утицаја и то: температурних, влажности, светла, радијације, буке и вибрација, као и загађивача ваздуха, прашине итд, што су све фактори који могу довести до обољења или повреда радника. У великом броју случајева постоје безбедносни стандарди који се морају испунити, али питање је колико се и како примењују. Друго, мора се обавити истраживање о томе да ли постоје адекватни објекти и опрема за здравствену негу, укључујући санитарну опрему и опрему у случају опасности и да ли су спроведени програми здравствене едукације.

Безбедност. Није редак случај да се менаџмент концентрише на тзв. техничке аспекте превенције незгода. У већини фабрика, међутим, преко половина незгода изазвана је углавном због људске непажње и немара, а не због одсуства заштитне опреме. Велики број чињеница може се добити из анализа прошлих извештаја о незгодама по узроцима, одељењима, добу дана и данима у недељи, па и по људима. На овај начин се добијају важне информације које се могу користити за увођење програма заштите који увек садржи и обуку.

Испуњеност послом. Већина производних консултаната је свесна значаја продуктивности, али често занемарују значај испуњености послом која постоји међу радницима. Ово питање је веома широко јер велики број фактора доприносе испуњености послом који се обавља. Међутим, у условима радионице, дизајн процеса, методе рада, аранжман радног места и организација радних група у великој мери утичу на испуњеност посла међу радницима. Консултант мора размотрити могућности проширења или обогаћивања посла. Посао се може учинити разноврснијим додавањем других задатака, попут рутинског одржавања или се одређена особа може одредити да повремено приступа радницима и даје своје мишљење које се односи на рад. Послови се могу обогатити дизајнирањем групне активности, а не активности појединаца и давањем одређеног степена аутономије овим групама како би им се омогућила размена задатака и обављање већег броја различитих и занимљивијих задатака.

Укљученост. Добар део успешности производног консултаната зависи од његове способности да повеже људе око себе у дијагнозу проблема, да их укључи у припрему предлога и у имплементацију. Консултант који приступа свом задатку

¹⁶ Петковић, В. (1996): *Социологија рада*, Економски факултет, Београд, стр. 37.

¹⁷ Kubr, M. (1976): *Management consulting – A guide to the profession*, International Labour Office, Geneva, str. 204.

са осећањем познавања свих одговора и жељом да наметне своје ставове, обавезно ће доживети неуспех.

Постоје бројни технички и људски аспекти посла које консултант не може детаљно познавати, а који се морају узети у обзир када се дизајнира или модификује посао. Услед тога он може бити изненађен када открије како људи лако и спонтано реагују на његова истраживања и нуде често веома корисне сугестије за унапређење ако осећају да је консултант искрен и да цени њихове ставове, интересе и потребе.

Литература

1. Cameron, R. S. (1984): *The Effectiveness*, in Research in Organizational Behavior, ed. by Staw, B. H. and L. V. Cuminngs Vol. 6, AI Press Geenwich Coon.Хамовић, В., Параушић, В. (2006): “Актуелни проблеми у привреди”, *Економика Ниш*, Економски факултет у Нишу, Друштво економиста „Економика“ Ниш, бр. 3-4, 2006., стр. 111.
2. Кубр, М. (1976): *Манагеммент цонсултинг – А гуйде то тхе профессион*, Интернационал Лабоур Оффице, Генева, стр. 197.
3. Kubr, M. (1976): *Management consulting – A guide to the profession*, International Labour Office, Geneva, str. 197.
4. Mihailović Branko, Subić Jonel, Cvijanović Drago (2007): “Metode și tehnici consultantă ca sprijin pentru managementul modern”, Conferința tiințific Internaonală *Modalități de eficientizare a managementului în condițiile economiei concurențiale*, Chișinău, 5-6 octombrie 2007. UNIVERSITATEA DE STAT DIN MOLDOVA, FACULTATE DE TIINȚE ECONOMICE, INSTITUL MUNCII AL SINDICATELOR DIN REPUBLICA MOLDOVA, pag. 7-13.Параушић, В., Цвијановић, Д., Субић, Ј. (2007): *Афирмација удруживања и маркетинга у функцији креирања конкурентности аграрног сектора Србије*, Монографија, Институт за економику пољопривреде, Београд, стр. 5.
5. Петковић, В. (1996): *Социологија рада*, Економски факултет, Београд, стр. 37.
6. Ставрић, Б., Кокеза, Г. (2002): *Управљање пословним системом – Економика предузећа и менаџмент*, Технолошко-металуршки факултет, Београд, стр. 167
7. Simonović, Z., Mihailović, B., Kosanović, N. (2008): “Some rural reintegration problems of large strip mining terrains”, International scientific meeting: *State, possibilities and perspectives of rural development on area of huge open-pitminings*, Thematic Proceedings, Belgrade –Vrujci, 24-25. April, 2008., str. 298.Живановић, Н. (1994): “Структурирање пожељне консалтинг помоћи предузећима у кризи”, *Пословна политика*, јун 1994., стр. 34.

Др Христивоје Пејчић

Универзитет у Приштини, Пољопривредни факултет, Лешак

Мр Наташа Ристановић

Хипотекарна банка

УДРУЖЕЊА И ПОВРАТАК НА ИМАЊА

Апстракт

Овај рад истражује способност српске невладине организације у решавању животних проблема“ интерно расељених лица и избеглица“ који привремено бораве на територији Србије. У извесној мери, учешће других лица у активностима ове организације је објашњено у раду. На основу добијених информација, извршена је анализа овог ангажмана. Дати су предлози који су урађена у вези са овим активностима. Овом приликом су узете у обзир претходне активности на одржавању територијалног смештаја становништва.

Кључне речи: Србија, удружења, фарме

ЈЕЛ Класификација: Q 10, Q 12, Q 13.

ASSOCIATIONS AND RETURN TO THE FARMS

Abstract

This paper explores the involvement of a Serbian non-government organization in solving the existential problems of „internally displaced persons and refugees“ that are temporarily residing in Serbian territory. To some extent, the participation of other entities in the activities of this organization has been explained. Based on the obtained information, an analysis of this engagement has been made. Suggestions were made regarding such activities, taking into account maintenance of the previous territorial placement of the population.

Key words: associations, Serbia, farms

Увод

Ратна дејства на подручју Југославије у последњој деценији 20. века су довела до спонтане сеобе становништва, нарочито ка делу територије Србије где је било веће сигурности за људске животе. Након тога су се државни органи Србије ангажовали на привремено и трајно решавање положаја расељеног становништва. Али ангажовале су се и „невладине организације“. Трајно решавање статуса пресељених лица због невоља услед насиља у ратним и поратним приликама је важно питање политике дугорочног размештаја становништва, укључујући и пољопривредног. Шта то желе да учине поједине невладине организације? Ако је рад удружења јаван, анализа њиховог рада је легитимна, друштвено оправдана. У оквиру прокламоване истраживачке слободе, у овом раду учиниће се напор да се бар донекле осветли рад једне такве домаће организације.

Удружење са великим циљем и помагачи

Један од субјеката који раде на решавању питања статуса прогнаних Србијанаца из Аутономне покрајине Косово и Метохије јесте Хуманитарна организација „Дивац“ (ХОД). Њу је 2007. године основала Снежана Дивац и она је њен председник. Према саопштењу те организације такође је њен оснивач и Владе Дивац. Значи, по свему судећи, значајну улогу у њој има њен супруг, овај познати србијански кошаркаш. Касније је познат и „Фонд Ана и Владе Дивац – ХОД“. Директор тог фонда је Ана Koeshall. Питање личности директора је значајно са становишта српског утицаја на политику Фонда. Тај утицај је легитиман будући да су Срби претежне жртве и изгнаници.¹ Под чијим кључним утицајем је био рад Фонда моћи ћемо бар донекле да просуђујемо касније када будемо видели ко се све уплитао и помагао односно усмеравао рад ове организације. У даљем тексту за ову организацију биће коришћен, у складу са законом, прикладнији назив – удружење „Дивац“.

Циљ удружења „Дивац“ је „да се обезбеде финансијски, материјални и други ресурси за задовољење физичких, психичких, социјалних и других потреба избеглих, интерно расељених и незбринутих лица“. Пажња овог удружења је била усмерена на лица која су прогнана из југозападне Србије и српских земаља у којима је вођен рат деведесетих година 20. века Српски народ је изгнан различитим истребљивачким методама, од психолошког притиска до насртајима на живот.² Зато је за њих прикладнија реч „изгнаници“ уместо речи „избеглице“ и „расељена лица“ којима се неправедно запостављају узроци њихових невоља. У ствари, стриктно гледано, у Србији избеглице и не постоје јер је у питању унутрашња сеоба држављана у оквиру државе чије држављанство они поседују или су га поседовали у тренутку пресељења под притиском насиља.

Након оснивања поменутог дружења, Владе Дивац је још 2007. године изразио жељу да допринесе збрињавању прогнаног народа чиме би се затворили сви смештајни објекти за изгнанике („избеглички кампови“, „колективни центри“). У овом случају реч је о помагању да се изгнаници не врате на своја имања или другде где постоје услови у Аутономној покрајини Косово и Метохија односно у српским земљама из којих су они изгнани него да се трајно населе у другим крајевима Србије.

Да би се оствариле намере удружења „Дивац“ у оваквом помагању изгнаницима, осмишљен је пројекат „Можеш и ти“. Овим пројектом је планирано да изгнаничка породица добије бесповратну помоћ од 7.000 евра за куповину сеоске куће и 1.000 евра за њену поправку и доградњу. Породице укључене у тај програм могле су да додају 3.500 евра на поменути износ. Изгнаници постају власници али без права да продају тако стечене куће у наредних пет година а било је и најаве да уопште „неће моћи да их продају и отуђују“.

Удружење „Дивац“ се ангажовало и на остваривању пројекта „Подршка изласка избеглих и интерно расељених лица смештених у колективним центрима путем обезбеђивања помоћи за достојанствена стамбена решења“ у сарадњи са Министарством рада и социјалне политике владе Србије и службом Организације уједињених народа за избеглице („Високим комесаријатом УН за избеглице – УНHCR-ом“). Овај пројекат је финансиран и од стране овог министарства и обухватио куповину и адаптацију преко 50 сеоских домаћинства за изгнана лица која бораве у „колективним центрима“.

¹ Видојевић, З, Куда води глобализација, Институт друштвених наука, Београд, 2005, с. 202–203.

² Анђелковић, З, Дани терора, Центар за мир и толеранцију и АС медија, Београд, 2000, с. 19–263.

Посебан пројекат је, на пример, оствариван у сарадањи са општином Инђија, која је Удружењу „Дивац“ обезбедила „донацију од 100.000 евра за куповину и адаптацију сеоских кућа за избеглице и расељене особе на територији те општине». Овде је занимљиво како је општина Инђија обезбедила страну валуту будући да су њени буџетски приходи динарски, па би онда било упитно чија су то средства, а тиме и чији се утицај остварује у овом случају.

Половином јануара 2009. године започет је рад на пројекту „RAISE“ који је имао за циљ пуну друштвену и економску интеграцију лица чије је стамбено питање решено кроз акцију „Можеш и ти“, чиме би била заокружена идеја читавог пројекта збрињавања изгнаника.

Изгнаницима је обећано да ће моћи сами да бирају куће и да ће им у одабраним сеоским домаћинствима бити омогућено пољопривредно привређивање, уз нормалне услове за живот. Најављивано је да би Удружење „Дивац“ обезбедило милион и по евра за куповину напуштених сеоских имања за „сиромашне и интерно расељене са Косова“. Априла 2010. године је од стране Удружења најављено „лобирање“ према влади Србије а упућен је и позив исељеницима да помогну намеру збрињавања изгнаника.

У тражењу и налажењу наследника власника напуштених сеоских кућа и имања су осим Удружења „Дивац“ учествовале и неке општинске власти. У томе се ангажовала на пример општина Краљево. Из ове општине се јавило преко 300 понуђача за продају сеоских кућа и имања, а с друге стране за добијање имања пријавило се више од 200 изгнаничких породица.

Удружење „Дивац“ је обавештавало изгнанике у објектима где су они били смештени о условима за добијање новца за куповину имања. Када су заинтересовани конкурисали и новац им се одобрио, тада су могли да трагају и врше избор куће са имањем. Затим су стручњаци Удружења помагали да се намера куповине непокретности оствари у целини.

Неоспорно је да је сама породица Дивац уложила сопствена средства. Својим учешћем у материјалном помоћи и на други начин, намеру удружења „Дивац“ у виду пројекта „Можеш и Ти“ помагале су бројне установе, привредне и друге организације, као и бројни појединци односно јавне личности, и то:

- Влада Републике Србије којој се руководилац Службе „Организације уједињених народа“ за избеглице, Lennart Kotsalainen, захвалио на помоћи;
- министарства Владе Србије и то: Министарство рада и социјалне политике, Министарство омладине и спорта и Министарство финансија;
- Управа за изгнанике Републике Србије („Комесаријат за избеглице“);
- Фонд за избеглице Војводине;
- «народне канцеларије» Председника Републике Србије које су „прикупљале податке о напуштеним сеоским имањима и претендентима за њихов откуп“;
- стране установе и „невладине организације“: служба Уједињених народа за избеглице, немачке, шведске, данске и друге невладине организације, као што су, Фондација Unidea, Друштво Медитерана, италијанска INTERSOS и друге;
- организације из области „индустрије свести“: Телевизија Србије, Direct Media Драгана Ђиласа, часопис «Наша радња» и друге;
- општине: Кикинда (ослобађањем од пореза), Инђија, Краљево, град Нови Сад, односно њихови председници;
- предузећа и банке: Телеком Србија, Теленор Србија, АИК Банка а.д.

Ниш, Апатинска пивара, Галеника, Ласта, Озринг – Звечан, Универзал Холдинг, Фриком а.д, Винарија Чока, Гранд Пром, Машинац, Вода Врњци. Гранд кафа, Делта Холдинг, Беохемија, Делта Спорт, Трудбеник а.д, ЈАТ Airways, Invej Delta Holding, Jaffa, Strategic Point, Božen Cosmetics, Cesmecon, Coloseum –Краљево, Associaton Mediterranee, East Point Holdings, Eurobank EFG Штедионица, Fashion Company, Gemax, Marbo Product, Messer, Misid, МК Group, MPC Holding, Nelt, New Moment, Serbiancafe, Sportsadd, Sterling, Toyota Србија, Unicredit Bank Србија, Marfin банка, Univerzal Holding, Verano Motors, VIP Mobile, Fashion Company и друге;

- приватне високошколске установе: Мегатренд универзитет;
- спортисти: Владимир Радмановић, Жарко Паспаљ, Крис Вебер, Скот Полард, Предраг Даниловић, Саша Ђорђевић, Сава Милошевић, Дејан Бодирога, Зоран Савић, Пеђа Стојаковић, Чак Питерсон и други;
- корисници услуга телефонских предузећа Телеком и Теленор односно купци поштанских марака³;
- утицајне јавне личности, политичари и државни званичници су дали, пре свега, моралну подршку и то: престолонаследник Карађорђевића и принцеза Катарина, Војислав Коштуница, Борис Тадић, Драган Ђилас, Расим Љајић, калифорнијски посланик Стајнберг и други.

У пројекат „Можеш и ти» укључило се око 50.000 људи – процењено је у удружењу „Дивац“ 21. јануара 2010. Пропагандну подршку Удружењу пружила је Телевизија Србије на првом каналу, у бољем временском распореду, док с друге стране није било такве подршке угледницима који би износили идеје за остварење праведног и одрживог повратка изгнаника у југозападну Србију.

Пропагандно деловање на телевизији, које у суштини имало за крајњи циљ решавање стамбеног смештаја изгнаника њиховим невраћањем у своје домове и крајеве, настављено је и у 2012. години. Порука „затворимо колективне центре“ звучи племенито. Међутим, иза ње је стварност подстицања трајног пресељавања дела становништва и промена етничке структуре у крајевима из којих је оно прогнано.

Средства и резултати

На основу електронских извора података добија се такође изванредан увид у обезбеђена средства за намеравани подухват Удружења „Дивац“. Ограничене су могућности да се дође до апсолутно прецизних сумарних података али и цифре које следе помажу стварању бар извесне представе о појави о којој је реч.

Држављани Србије, њих око 100.000, помогли су пројекат „Можеш и Ти“ слањем СМС порука на 0626312 и 0636312 и 0646412 и 0656412. До 03. 10. 2007. преко мрежа Телеком и Теленор је послато око 100.000 СМС порука. Укупан приход од СМС порука износио је око 10 милиона динара.⁴

Продајом поштанских маркица у оквиру акције „Можеш и Ти“ крајем 2007. године прикупљено је 8.650.300 динара.

Удружење „Дивац“, у сарадњи са Управом за изгнанике Републике Србије

³ Од 24. до 29. децембра 2007. одштампана је доплатна поштанска марка са слоганом на хрватској латиници – "Можеш и Ти" у тиражу 1 000.000.

⁴ <http://divac.org.rs/ser/vesti/sakupljeno-100-miliona-dinara-od-sms-poruka>.

и службом „Организације уједињених народа“ за избеглице, у оквиру подухвата „Можеш и Ти“ до 19. 08. 2008. је обезбедило 1.047.127,00 евра.

Учешће средстава Министарства рада и социјалне политике у 2008. години је износило 40 милиона динара. У појединим електронским изворима овај износ се приказује као заједничка средства овог министарства и Министарства финансија.

За остваривање пројекта „RAISE“ фондација Uni credit групе Unidea одобрила је удружењу „Дивац“, средства у износу од 390.000 евра.

Владимир Радмановић, који је уплатио 100.000 долара на рачун Удружења „Дивац“, највећи је појединачни помагач у остваривању подухвата” Можеш и Ти“.

Изгнане породице су показале интересовање претежно за приградска села, што је изненадило појединце из удружења „Дивац“ које је у 2009. години стамбено обезбедило 102 породице. Куће са имањима изгнаничке породице из југозападне Србије су добиле на подручју општина Краљево, Алексинац, Прокупље, Инђија, Смедерево, Кладово и у другим општинама.

Неке породице којима су обезбеђене куће добиле су око 2.000 евра помоћи да започну самостално приређивање. Овим истраживањем и поред учињених напора није могло да се дође до података који би потврдили да је удружење „Дивац“ обезбедило куће и имања у АП Косово и Метохија за изгнанике из тог дела Србије. Ово удружење је збринуло и део изгнаника из других српских земаља.

Удружење „Дивац“ је октобра 2012. године прегледно саопштило резултате свог ангажовања на пројекту „Можеш и Ти“ по подпројектима са изворним називима како следи:⁵

- 1) „Пројекат откупа и реновирања сеоских кућа и имања“ у оквиру кога је 129 породица из „колективних центара“ усељено у сеоска домаћинства;
- 2) „Пројекат доделе грађевинског материјала“ за завршетак започетих стамбених објеката“ којим је 60 породица изгнаника усељено у завршене стамбене објекте;
- 3) „Пројекат социјално становање у заштићеним условима“ – изграђени станови за 13 породица у Пријеполу и започета изградња 40 станова у Београду;
- 4) „Изградња монтажних кућа“ – изграђене монтажне куће у општини Сврљиг у циљу затварања два „колективна центра“ („5 успешно реализованих“) и
- 5) „Пољопривредна и рурална интеграција у подржавајућој околини“ – подпројекат обухвата економску и друштвену интеграцију изгнаника чије су породице кроз пројекат „Можеш и ти“ стамбено збринуте куповином сеоских кућа. Овим је омогућено да 108 породица изгнаника започну самостално привређивање а 28 породица је укључено у „програме професионалне обуке“ са истим циљем. Ово је подухват италијанске банке, ако не и италијанске политике размештаја становништва Србије. Сумарни резултат је чињеница да је ово удружење заједно са помагачима допринело да се део изгнаника не врати у југозападну Србију и српске земље тако да се тиме смањи број Срба и мањинаца који су тамо живели пре изгона у последњој деценији 20. века и 2004. године.

С пројектом Удружења „Дивац“ се допуњавао и један други пројекат који се остваривао на Косову. Према Миловану Дрецуну „сепаратисти су током 2006. године плански откупљивали српску земљу и имања у Чаглавици, Лапљем селу и

⁵ <http://www.fondacijadivac.org/Mozes-i-ti!/170/Podprojekti.shtml#>

Грачаници... У Чаглавици је само за три месеца откупљено око 30 процената српске земље, као и у Грачаници... У извештају шведског КФОР-а наводи се да шиптарски екстремисти планирају да на српској земљи у Чаглавици, између осталог, изграде насеље, које би било намењено 'елити' са југа централне Србије, посебно из Великог Трновца, који би се ту доселили ако би дошло до евентуалне поделе Космета и размене територије.⁶

У односу на удружење „Дивац“ постоје и примери другачијег деловања појединих удружења грађана. Тако је Удружење грађана за повраћај имовине „Српска лига“ крајем маја 2007. године указивало на проблеме повраћаја отете имовине у југозападној Србији. Оно је упозорило да предлог закона о денационализацији упућује Србе „да своја права траже код прелазних шиптарских органа, а у укупну имовину Србије се не урачунава имовина која се налази у Покрајини“. Према овом удружењу, укупна отета имовина је већа од територије Црне Горе. Оно је упозоравало да „УМНИК администрација противправно приватизује отету имовину“. Ово удружење је тврдило да је током Другог светског рата отимана земља простом отимачином, а после тог рата кроз 42 основа за одузимање земљишта, забраном повратака и денационализацијом. Према овом удружењу, преко 30.000 Срба потражује отету имовину. (Јединство, Приштина – Косовска Митровица, 19.11.2007, с. 14).

Поједине „невладине организације“ делују преко „психолошких радионица“. У Селови (Топлички округ) је, поред осталог, смештен део изгнаника из АП Косово и Метохија. Ту у „колективном центру“ су смештене најугроженије породице. Једна од таквих организација је организовала две „радионице“, усмерене на децу и омладину. Овде млади нису подстицали да воле свој крај него да се привикну на нову средину и да лакше забораве свој завичај, да не теже повратку.

Нека пак удружења грађана по иностраним покровитељством су отворено показала своје ставове о територијалном јединству Србије. Од представника „Хелсиншког одбора за људска права“ јавно је изношен став да је „логични епилог за Косово независност“. Пропагандно ниподаштавање историјских чињеница поред осталог је гласило: „Србија је 1912. ратом освојила Косово и ратом га је изгубила“.

Важно је да се узме у обзир и шињеница да су владе Италије и Србије потписале споразум – „Оквир сарадње на програму становања и трајне интеграције избеглица у Србији“. Радило се о изградњи станова у Нишу, Крагујевцу, Ваљево, Чачку, Краљеву и Панчеву (Балкан, Београд, 14.09.2006, с. 11). Што значи да је овде у питању сарадња у смислу да изврстан број Срба трајно напусти Косово и Метохију.

С друге стране, уочљиво је спољно подстицање исељавања Срба. Нарочито је норвешка влада успешно подстицала исељавање Срба из АП Косово и Метохија. На том плану смањивања Срба у Покрајини резултати су остварени њиховим исељавањем, поред осталог, из Косовске Витине, Пасјана, Велике Хоче, Цернице и Ораховца. На то је јавно указивала и Заједница српских општина.⁷

Осврт

Удружење „Дивац“ је предузело подухват солидарности са изгнаним становништвом из југозападне Србије и српских земаља. Оно је истовремено само себи дали право утврђивања и спровођења јавне политике размештаја становништва у Србији, што је иначе надлежност њених државних органа. Тиме се практично

⁶ Дреџун, М, Рат за Косово, Београд, 2007, ауторско издање, с. 383–384.

⁷ Пејчић, Х, Косово и Метохија: смањивање српског народа, "Свен", Ниш, 2009, с. 269, 271.

даје допринос смањивању српског становништва на територијама одакле је оно изгнано. Такво поступање, што се тиче Срба и других Србијанаца из АП Косово и Метохија, у супротности је са Резолуцијом број 1.244 (1999) Савета безбедности на основу које главна одговорност страног „дивилног присуства“ укључује „осигурање безбедног и неометаног повратка избеглица и расељених лица у њихове домове на Косову“.⁸

Државни органи и својевремени званичници Србије су дали подршку удружењу „Дивац“ у домљењу изгнанника односно њиховом невраћању у своје крајеве, што, поред осталог, значи допринос смањивању српског народа на Косову и Метохији, као и у западним српским земљама. Домаћа подршка је такође уследила и од стране привредних и непривредних организација, као и физичких лица. Истовремено подршку удружењу „Дивац“ су пружиле стране фондације и стране „невладине организације“, политичари и друга физичка лица из западњачких али не из словенскоправославних држава. И служба Организације уједињених народа за избеглице је утицала на размештај становништва у Србији у којој, као делу Југославије, није било избеглица из других држава.

Јавно доступни подаци поменутог удружења о раду на планираним и извршеним пословима се односе на материјална средства и број објеката а не и на просторни размештај удомљавања изгнанника. Овим истраживањем није могло да се дође до података да је Удружење „Дивац“ удомило изгнаннике на подручју југозападне Србије одакле су они изгнани.

Овде није посебно истраживано да ли је Удружење „Дивац“ било самостално у свом раду. Међутим, могло би да се претпостави да је било под западњачким утицајем и контролом у мери којом је оно располагало новцем са „Запада“. Колико је дакле Удружење са помагачима допринело да се део изгнанника настани на делу Србије ван Косова и Метохије толико је помогло да се они не врате у АП Косово и Метохија и тиме смањи број Срба и других Србијанаца који су тамо живели пре изгона 1999. и 2004. године. Таква помоћ може да подстиче даље исељавање преосталог потискиваног српског народа из Покрајине, будући да олакшано може се да добије кућа и имање у другим крајевима Србије.

Деловање удружења „Дивац“ је деловало мимо одређења субјеката јавне политике према размештају становништва као њихове понуде бирачима. Мада су и невладине организације „субјекти политичког процеса па тиме и креатори глобалних друштвених циљева“⁹ ипак таква пракса је могућа само у мери коју дозволи законодавна власт. Оне не могу себи да „самоделегирају“ (Д. Томић) овлашћења у јавним пословима, па ни у области просторног размештаја становништва.

Научна јавност и научна политика није посебно усмерена на сагледавање последица оваквог деловања „невладиних организација“. Није познато да је размештај становништва посебан изазов научном трагању за дугорочниом одговорима у циљу стабилности Србије, а самим тим и овог дела Европе. Идеологија „европског пута Србије“ има примат у односу на ово питање.¹⁰ Субјекти јавне политике у Србији спроводе неке мере економске политике по узору на праксу

⁸ Јовановић, Ж, Косовско огледало, Београдски форум за свет равноправних, Београд, 2006, с. 281.

⁹ Шуваковић, У, Политичке партије и глобални друштвени циљеви, Трећи миленијум, Београд, 2004, с. 112.

¹⁰ Bogdanov Natalija, "Challenges for the Serbian agriculture & food sector in the EU accession process" u Agriculture in Western Balkans and EU integration, Slovene Association of Agricultural Economists, Ljubljana, 2008.

„Европске уније“. Тако би могли да спроводе и мере у области квалитета живота у пољопривредним крајевима, које се подручју тог савеза, поред осталог, односе на „обнову и развој сеоске архитектуре и очувања руралног наслеђа“. ¹¹ Али помагање невраћању на своја имања, док пропадају полуразрушене куће, супротно је узорној пракси поменутог савеза која се иначе у одређеној мери опонаша.

Закључак

Породица Дивац за народно и државно добро, као и због славе свог имена, треба да престане да ради на одвраћању изгнаника да се врате у своје крајеве и на своја имања – подстицањем трајног настањивања у крајевима Србије ван АП Косово и Метохија. Зато је целисходно да се подстиче продаја добивених кућа и имања искључиво у циљу повратка изгнаника у своје крајеве, као и стварање услова за њихово привређивање након повратка. Значи, они који желе да помогну изгнаницима треба да се приклоне одговорности цивилног присуства из Резолуције Савета безбедности број 1244 за повратак расељених изгнаника уместо да одмажу њиховом повратку. Слоган под којом ради удружење „Дивац“ – „Можеш и Ти“ у пракси значи „Можеш и ти да се не вратиш у свој крај“. Корисније је да се овај слоган промени у оквиру једне опште акције тако да гласи „Можеш и ти у свој крај“, што значи да се у овом смислу претходно рedefинише циљ у просторном размештају становништва.

Уколико би се удружења грађана желе да помогну враћању изгнаника у АП Косово и Метохија односно у српске земље ван Србије, целисходно је да, поред осталог, охрабрују добре међукомшијске и међунационалне односе. Такви складни односи су део „европских вредности“, па би удружења која имају декларативно добротинске мотиве, могле подстичу и шире те вредности. Државни органи Србије не остварују успешну дугорочну политику ако следе деловање страних „невладиних организација“ у политици просторног размештаја становништва и дозвољавају њихово уплитање у надлежност Владе.

Литература

1. Анђелковић, З, Дани терора, Центар за мир и толеранцију и АС медиа, Београд, 2000.
2. Bogdanov Natalija, „Challenges for the Serbian agriculture & food sector in the EU accession process“ u Agriculture in Western Balkans and EU integration, Slovene Association of Agricultural Economists, Ljubljana, 2008.
3. Видојевић, З, Куда води глобализација, Институт друштвених наука, Београд, 2005.
4. Дрецун, М, Рат за Косово, ауторско издање, Београд, 2007,
5. Јовановић, Ж, Косовско огледало, Београдски форум за свет равноправних, Београд, 2006.
6. Митровић, Ј, Нови светски поредак, СКЦ, Ниш, 2000.
7. Пејчић, Х., Косово – зашто нема повратка на имања, Народна библиотека, „Свети Сава“, Лепосавић, 2007.

¹¹ Поповић Весна и Д, Цвијановић, "Подршка руралном развоју у проширеној Европској унији", Економика, 2005, број 4, с. 17.

8. Пејчић, Х, Косово и Метохија: смањивање српског народа, „Свен“, Ниш, 2009.
9. Поповић Весна и Д, Цвијановић, „Подршка руралном развоју у проширеној Европској унији“, Економика, 2005, број 4, с. 9–20.
10. Томић, Д, Косовска криза и нови светски поредак, Нови дани, Београд, 2000.
11. Шуваковић, У, Политичке партије и глобални друштвени циљеви, Трећи миленијум, Београд, 2004.
12. <http://www.divac.com/ser/index.html> /20. 02.2010
13. <http://divac.org.rs/ser/> /28.02.2010
14. <http://divac.org.rs/ser/vesti/nastavak-uspesne-saradnje-2/28/01/2009>
15. http://divac.org.rs/ser/vesti/divac-lepse-nego-u-snu/12_04_2009Vlade
16. <http://www.standardmagazin.com/tema.php?ID=1536>

Др Адријана Вуковић¹

Др Горан Ђоковић²

Др Данило Рончевић³

Алфа Универзитет, Факултет за трговину и банкарство, Београд

УЛОГА ЕКОНОМИКЕ ТРГОВИНЕ У МЕЂУНАРОДНОЈ ЕКОНОМИЈИ

Апстракт

Савремени свет осликан је непрестаним променама, у којима кључ економског успеха лежи у способности њиховог разумевања и оптималном прилагођавању новонасталом пословном окружењу. Друштво је данас издељено бројним линијама - хоризонталним, вертикалним, па и косим - на једнако бројне и интересно супротстављене групе. Ти интереси се супротстављају као силе које је немогуће игнорисати. Та поља сила намећу одређене потезе и деловања, чак и ако релевантни актери имају посве другачија опредељења. Силе продукују сплетове динамичких тенденција које генеришу одговарајуће учинке, а да актери нису у могућности, нити да их модификују, нити да их елиминирају. Та комплексна ограничења делују и намећу се истом оном силином и неумољивошћу, као и стандардна статичка ограничења која су економистима толико блиска и део су њиховог уобичајеног аналитичког инструментаријума.

Распад биполарног система међународних односа и читав низ крупних политичких и економских последица које су из тога произашле, условили су и одређена преумеравања спољнополитичких и економских приоритета. У данашњем свету, међународни и економски односи представљају систем односа моћи, како политичке, тако и економске. Привреде постају, све мање националне, а све више глобалне.

Међутим, без обзира на тај евидентан тренд у међународним политичким и економским односима, улога држава остаје врло значајна, а посебно она у области економских односа.

Најразвијеније земље, које своју моћ темеље на економској супериорности и надмоћи у домену производње, своје спољнополитичке приоритете све више пребацују и везују за економску сферу, настојећи да своје интересе реализују, поред осталог, и снажним економским ангажманом.

Кључне речи: економика трговине, међународна трговина, интеграције, спољна политика, извоз, увоз, међународна политика, спољнополитички циљеви

ЈЕЛ Класификација: Р-45

¹ adrijana.vukovic@ftb.rs

² goran.djokovic@ftb.rs

³ danilo.roncevic@ftb.rs

THE ROLE OF ECONOMICS TRADE IN INTERNATIONAL ECONOMICS

Abstract

The modern world is painted with constant changes, in which the key to economic success lies in the ability of their understanding and optimally adapt to new business environments. The company is now fragmented by numerous lines - horizontal, vertical, and oblique and - the same number and interest of the opposing groups. These interests are opposed to a force that cannot be ignored. The force field imposed on certain moves and actions, even if the stakeholders have very different orientations. The forces produced by interweaving dynamic tendencies that generate the appropriate effects, and that the actors are not able, or to modify or to eliminate them. This complex constraint imposed by the act, and that same force and relentless, like the standard static constraints that economists are so close and are part of their usual analytical instruments.

The disintegration of the bipolar system of international relations and a number of major political and economic consequences that are derived from it, have caused certain divert foreign policy and economic priorities. In today's world, international and economic relations are a system of power relations, both political and economic. Economies are becoming less and less national, and increasingly global.

However, regardless of the apparent trend in the international political and economic relations, the role of the state remains very significant, especially in the areas of economic relations.

Most developed countries that their power based on economic superiority and supremacy in the field of manufacturing, its foreign policy priorities more shifting and linked to the economic sphere, trying to realize their interests, among other things, strong economic engagement.

Keywords: *economics of trade, international trade, integration, foreign policy, export, import, international politics, foreign policy goals*

Увод

Међународни односи су најшира област у којој делују разни субјекти (државе, међународне организације, предузећа, транснационални политички и верски покрети и слично), где се манифестују њихови различити, сукобљени или паралелни интереси и везе које се између тих субјеката успостављају. Привредна активност и везе које се успостављају због трговине, где се новац користи као средство размене, су најбољи начин да се ти интереси сагледају и открију, а везе између субјеката објасне.

Одавно је откривена повезаност између економске активности (поготово међународне трговине) и међународне политике. Сваки субјект у међународним односима има своју стратегију којом настоји да оствари своје интересе, и та стратегија се назива спољном политиком. За област међународних економских односа сваки субјект развија спољноекономску политику, чији је најзначајнији сегмент спољнотрговинска политика. Спољна политика значајно утиче на међународну економију преко мера и инструмената које једна или више држава предузима да би

директно или индиректно регулисала одвијање привредних веза са иностранством. Али, и економска моћ и интереси могу значајно утицати на креаторе спољне политике, а скуп свих спољних политика субјеката међународних односа даје међународну политику.

Путем интензивне међународне трговине добара и услуга и међународног кретања капитала, привреде различитих држава постале су међусобно повезане више него икада раније, а светска привреда турбулентнија него у било ком ранијем периоду економског развоја.

Улога економике трговине у међународним односима

Познавање и успешно овладавање променама у међународном окружењу постало је најважнији изазов како за пословну стратегију фирме, тако и за економску политику државе.

Потрошачи широм света користе за задовољење својих потреба различите производе и услуге чије је порекло изван државе чији су становници. Таква међузависност је омогућена трговином између појединаца, предузећа и држава. Наравно, тај читав процес одвија се са циљем остваривања одређене користи за све учеснике у процесу размене добара и услуга.

То је и један од десет основних принципа економике - *Ten Principles of Economics*, да трговина може бити корисна за све оне који у њој учествују.⁴ Тај принцип објашњава зашто економски субјекти тргују унутар територије једне државе, између држава или на глобалном нивоу. Међународна економика управо покушава да објасни који су извори користи од трговине, како је могуће да обе стране имају корист од трговине и чија је корист и због чега већа, какве су везе трговине и осталих економских показатеља.

Разлози због којих државе уопште учествују у међународној трговини се могу поделити у две велике групе које на својеврстан начин доприносе остварењу користи од трговине.⁵ *Прво*, државе се међусобно разликују по различитим обележјима. Бројни су фактори по којима се државе међусобно разликују. Држава, као и појединац, може те разлике искористити за специјализацију у оним активностима које релативно најуспешније обавља. У историјском следу различити фактори су имали мањи или већи значај и утицај на карактеристике функционисања и развоја унутар државе, али и на обим, структуру и специјализацију међународне трговине. Кључни фактор који на почетку двадесет првог века има утицај на обељжа функционисања и развоја на домаћем и међународном плану је технологија. Технологија може утицати и на повећање доходне неједнакости између држава. *Друго*, државе тргују ради постизања ефеката економије обима у производњи. Ако нека држава производи само одређен број производа она их може производити у већем обиму и уз већу ефикасност него ако покушава да произведе све оно што је потребно њеним становницима. Примери међународне трговине из реалног света показују интерактивну повезаност оба мотива.

⁴ Mankiw, *Ten Principles of Economics*, 1997.

⁵ Krugman, P., Obstfeld, M., *International Economics*, 2000.

Интеракција спољне политике и међународне трговине

У науци је веома рано постављена теорија о повезаности спољне политике и међународне трговине. Још 1936. године швајцарски економиста и политиколог Вилијам Рапар (William Rappard) у предавању названом „Општа опасност од економског и војног наоружавања“ је изнео став да је тадашњи светски поредак угрожен економским ратовањем. За оружје тог економског „рата“ он је сматрао све правне и административне акте влада којима се политички утиче на извоз и увоз, као и на алокацију добара и цена у оквиру једне државе и у осталим деловима света.⁶ Дејвид Болдвин (David A. Baldwin) комбинацију спољне политике и међународне трговине назива економским државништвом (*economic statecraft*) подразумевајући под тим „сва економска средства којима страни креатори спољне политике покушавају да утичу на друге међународне субјекте“.⁷ Према Хауарду Ласвелу (Harold D. Lasswell)⁸ економско државништво је, поред пропаганде, дипломатије и војног државништва, једна од техника државништва, која користи економски инструментариј.

Економија је данас све више преокупација држава у међународној заједници, као и међународних организација. Државе размишљају о новом светском тржишту и глобализацији, а посебно о свом месту у новом поретку. Међународни форуми су данас место за решавање економских, а све мање политичких проблема. Значај економских фактора у креирању спољне политике држава и међународне политике непрестано расте. Процеси глобализације светске привреде су условили да економски фактори постану можда и доминантни фактори међународне политике. Многе велике, транснационалне компаније на свет гледају, као на једно велико тржиште. Да би премостили баријере које државе намећу, они чак постају субјекти који креирају сопствену спољну политику и на равноправним основама преговарају са државама. То и није необично када се има у виду да је данас велики број тих компанија, мерено према укупним приходима и производњи, значајнији привредни субјект од већине држава у свету.

Данас се све више користи израз економска међузависност, чиме се жели показати да су све државе у свету зависне од других земаља, без обзира колико је та земља привредно развијена и географски удаљена. Концепт економске међузависности се налази у самом средишту актуелних процеса глобализације светске привреде. Међутим, у теоријским разматрањима се губи из вида неравноправност земаља у међусобној привредној размени која и даље постоји у пракси.

Понекад је међународна трговинска размена између две државе толико значајна да се може говорити о економској зависности. Према Тому Травису⁹, ако је једна земља изузетно значајан економски партнер друге државе, онда је утицај прве државе на спољну политику друге толики да се тај однос може окарактерисати као економска зависност. Значајним партнером се сматра она земља (метропола) која остварује одређено учешће у појединим областима економске размене друге државе (сателит).

⁶ Ebeling, Richard, M., *A New World Order: Economic Liberalism or the New Mercantilism?*, *FREEDOM DAILY*, July issue, 1991., The Future of Freedom Foundation, Denver, Colorado, str. 4.

⁷ Baldwin, A. David, *Economic statecraft*, Princeton University Press, New Jersey, 1985., str. 40.

⁸ Harold, D. L., *World Politics Faces Economics*, McGraw-Hill, New York, 1945., str. 9; Navedeno prema: Baldwin, A.D., *Economic statecraft*, Princeton University Press, New Jersey, 1985., str. 13.

⁹ Travis, A.T., *A comparison of the global economic imperialism of five metropolises*, u: Keglez, W.C., Jr. and McGowan, P., (ed.), *The political economy of foreign policy behavior*, Volume 6, Sage publications Beverly Hills, 1981., str. 165-213.

Табела 1. Варијабле економске зависности

Област размене	Учешће доминирајуће државе
укупна трговина	20% и више од укупне размене или 10% и више од друштвеног производа
извоз	20% и више од укупног извоза или 5% и више од друштвеног производа
увоз	20% и више од укупног увоза или 5% и више од друштвеног производа
страна помоћ	20% и више од укупне помоћи или 1% и више од друштвеног производа
техничка помоћ	20% и више од укупне помоћи
монетарно подручје	земља сателит је члан монетарног подручја којим доминира метропола
везаност валуте	сателит званично директно везује своју валуту за валуту метрополе
стране инвестиције	20% и више од укупних страних инвестиција или 1% и више од друштвеног производа

Извор: Travis, A. Tom, „A comparison of the global economic imperialism of five metropolises“ у: Keglez, W. C., Jr. and McGowan, P., (ed.), „*The political economy of foreign policy behavior*“, Volume 6, Sage publications Beverly Hills, 1981., стр. 173.¹⁰

И док су међународна трговина и инвестициона политика дуго биле предмет „ниске“ спољне политике¹¹, интензивирањем економске сарадње између земаља, настанком новог привредног оквира у свету и јачањем привредне међузависности, те области све више доминирају „високом“ спољном политиком. Преговори између великих економских сила се данас углавном воде због трговине на одређеном тржишту или поводом одређене робе, чиме се утиче на економску политику земаља преговарача.

Осим сарадње на међународном плану где су основни субјекти државе, временом се успостављају и односи између различитих субјеката у оквиру појединих држава. То су односи који се успостављају преко граница држава и често су ван ингеренција државних органа. Такви односи називају се транснационални односи.

Паралелно са међународним политичким односима, где се као главни актери јављају државе, постоји и жива међународна пословна сарадња, где су главни субјекти предузећа. Свако пословање предузећа преко граница државе у којој има седиште сматра се међународним пословањем. Најзначајнија активност у међународном пословању је трговина, али њу често надомешћује оснивање предузећа у иностранству пласирањем страних директних инвестиција, што такође представља међународно пословање.¹²

Често се међународна трговина и спољна трговина користе као синоними. Међутим, међународна трговина је шири појам, јер обухвата међународну економску активност и других субјеката. Док се под спољном трговином подразумева трговина два или више предузећа из различитих земаља поводом извоза/увоза робе и услуга или неке сложеније спољнотрговинске послове, међународна трговина укључује и пословање берзи, сајмова, светских трговачких центара, па чак и пласман капитала (када се он јавља у облику трговачких кредита). Међународно пословање је шири појам од појма међународне трговине и осим ње обухвата и међународно кретање капитала, као на пример, пословање филијала у иностранству.

¹⁰ Travis, A. Tom, *A comparison of the global economic imperialism of five metropolises* у: Keglez, W. C., Jr. and McGowan, P., (ed.), *The political economy of foreign policy behavior*, Volume 6, Sage publications Beverly Hills, 1981., стр. 173.

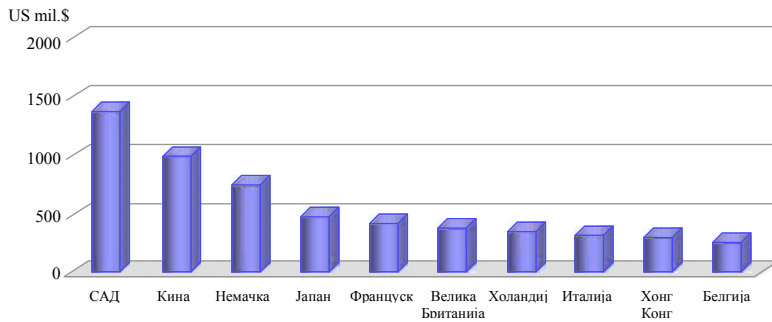
¹¹ Cooper, N.R., *Trade policy is foreign policy*, *Foreign Policy*, No. 9, winter 1972.-1973., стр. 18.

¹² Вуковић, А., *Улога савремене економске дипломатије у превазилажењу светске економске кризе*, Докторска дисертација, Београд, 2012.

Значај међународне трговине за предузећа је растао током времена. И док су државе у прошлости биле оријентисане на домаће тржиште, достизање граница раста у оквиру националног тржишта је условило да се послује на међународном тржишту. Предузећа су као циљна тржишта прво посматрала национално тржиште, касније међународно тржиште, док је сада то светско (глобално) тржиште.

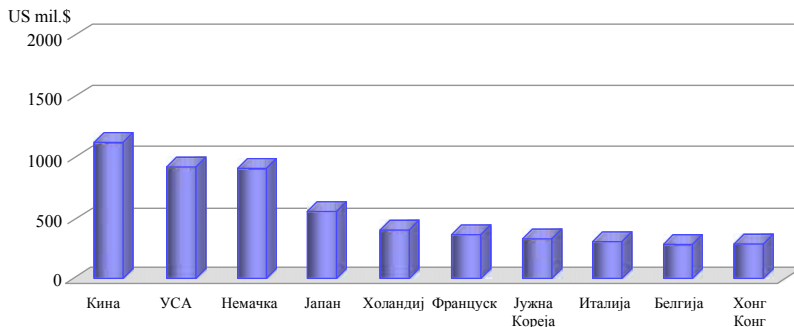
Најзначајнији актери у међународној трговини су велике економске силе - ЕУ, САД, Кина и Јапан. Али светско тржиште има већи значај за мале државе које су потпуно зависне од међународне трговине, јер им мала територија, односно недостатак сировина ограничава привредни развој. И зато, док је спољна политика великих земаља веома значајна, у погледу доношења одлука у међународним односима, мале државе кроз своју спољну политику настоје да обезбеде испуњење привредних циљева и одржање развоја.

Графикон 1. *Првих десет земаља по увозу у светској трговини 2010. године*



Извор: The Global Journal, February 26, 2011., <http://translate.google.com/translate?hl=sr&langpair=en|sr&u=http://www.theglobaljournal.net/article/view/16/>, 27.06.2011.¹³

Графикон 2. *Првих десет земаља по извозу у светској трговини 2010. године*



Извор: The Global Journal, February 26, 2011., <http://translate.google.com/translate?hl=sr&langpair=en|sr&u=http://www.theglobaljournal.net/article/view/16/>, 27.06.2011.¹⁴

¹³ The Global Journal, February 26, 2011., <http://translate.google.com/translate?hl=sr&langpair=en|sr&u=http://www.theglobaljournal.net/article/view/16/>, 27.06.2011.

¹⁴ The Global Journal, February 26, 2011., <http://translate.google.com/translate?hl=sr&langpair=en|sr&u=http://www.theglobaljournal.net/article/view/16/>, 27.06.2011.

Спољнотрговински односи Србије, са посебним освртон на земље Европске Уније

Европска унија се данас узима као најзначајнија регионална економска интеграција у светским размерама, и као модел интеграције на који се угледају многи региони у свету. Она је постала најзначајнији светски извозник и веома моћан субјект у савременим међународним односима.

Интеграција Србије у међународне робне токове и реформа спољнотрговинске политике представљају један од кључних елемената економских реформи спроведених од 2001. године. Тај процес се огледао у дерегулацији и либерализацији спољне трговине, која је извршена 2001. и 2003., и преко низа билатералних и мултилатералних споразума о слободној трговини које је Србија закључила у претходној деценији.¹⁵

Либерализацију спољне трговине су током читавог тог периода пратиле контроверзне оцене у домаћој јавности, од тога да је убрзана и да ће додатно уништити и онако слабу српску економију, посебно пољопривреду, до тога да је спора и по обиму недовољна. Свакако да Србија као мала земља није имала много избора, сем да закључивањем Споразума о слободној трговини дође до већих тржишта и то првенствено у оквиру ширег политичког процеса стабилизације и придруживања земаља Западног Балкана ЕУ. На тај начин је Србија добила слободан приступ тржишту ЕУ и повратила традиционална извозна тржишта бивших југословенских република и суседних земаља, која је изгубила током 1990-тих година.

ЕУ је Србији, као и осталим земљама Западног Балкана, крајем 2000. године одобрила преференцијални статус - аутономне трговинске мере (АТМ). Те мере су омогућиле бесцарински извоз робе пореклом из Србије на тржиште ЕУ са изузетком појединих производа.

Први трговински уговор који је Србија потписала са ЕУ био је Споразум о трговини текстилом и текстилним производима који је ступио на снагу 1. јула 2005. године. Тим споразумом ЕУ је укинула квоте за одређене категорије текстилних производа, а Србија се обавезала да ће у потпуности либерализовати увоз текстилних производа пореклом из ЕУ до 2008. године. Тако је један од најосетљивијих индустријских сектора практично први либерализован у трговини са ЕУ. Тада је процењено да текстилни производи са европским пореклом, с обзиром на високу цену и квалитет, нису конкуренција домаћој производњи и да се либерализација може извршити без већих последица. ЕУ је за Србију највеће извозно тржиште за текстил и одећу, а споразум је додатно омогућио стабилнији оквир за привлачење страних инвеститора, што се касније и показало доласком посебно италијанских и немачких текстилних компанија (Calzedonia, Fulgrad, Falke, Pompea, Veneton).

Споразум о стабилизацији и придруживању (ССП) и Прелазни трговински споразум (ПТС) су потписани 28. априла 2008., а ПТС је ступио на снагу 1. фебруара 2010. године. До потписивања ССП-а, уколико се изузме Текстилни споразум, трговински односи између ЕУ и Србије, су се заснивали на једностраној изјави воље чланица ЕУ (АТМ). Колико је Споразум битан показало се управо у 2011. години, када ЕУ није продужила важење аутономних трговинских мера. Да ПТС у међувремену није ступио на снагу Србија би изгубила преференцијални приступ тржишту ЕУ, што би свакако имало велике последице на извоз.

¹⁵ У примени су поред ЕУ и ЦЕФТА и споразуми о слободној трговини са Русијом, ЕФТА, Турском, Белорусијом и Казахстаном.

Део ССП/ПТС који се односи на слободно кретање робе за циљ има стварање зоне слободне трговине између ЕУ и Србије. Практично ЕУ тим споразумом билатерално потврђује концесије које је раније одобрила Србији кроз АТМ, а Србија ће фазно, а најкасније у прелазном периоду од шест година од дана ступања на снагу ПТС, укинути царине на све индустријске робе и царине за око 75% пољопривредних производа пореклом из ЕУ. Будући да је Србија почела са применом ПТС-а 1. јануара 2009. године. Од 01. Јануара 2013. године, царинска стопа на увоз великог броја индустријских производа (као што су нови и половни аутомобили, затим алуминијум, обојени метали, бакар, производи од бетона, гипса и цемента, гуме, каучук) произведених у ЕУ је потпуно укинута. Од 2014. године, индустријски производи би требало да буду потпуно либерализовани, што би значило да би се ти производи царинили са стопом нула, док ће се то односити и на 96% пољопривредних производа.

Важан сегмент ССП-а се односи на могућност како билатералне, тако и дијагоналне кумулације порекла између ЕУ, земаља које су део Процеса стабилизације и придруживања и Турске. Могућност кумулирања порекла, односно коришћења сировина и полупроизвода из различитих земаља, отвара додатне перспективе за раст производње и извоза. Правни основ за коришћење дијагоналне кумулације је поред ССП-а, на првом месту ЦЕФТА споразум и Споразум о слободној трговини са Турском. Додатне могућности за кумулацију порекла обезбеђује и споразум који је Србија потписала са државама ЕФТА (Швајцарска, Норвешка, Исланд и Лихтенштајн).¹⁶ Србија ће у наредном периоду потписати Регионалну конвенцију о пан-евро-медитеранским преференцијалним правилима о пореклу. Та конвенција има за циљ да замени око 60 билатералних протокола о правилима о пореклу који су тренутно на снази између земаља потписница¹⁷ и тиме олакша њихову примену.

Након десет година од примене аутономних трговинских мера и две године примене ПТС-а Србија је, и поред чињенице да је у том периоду била захваћена светском економском кризом и оптерећена унутрашњим транзиционим проблемима успела да побољша спољнотрговинске трендове и полако крене ка смањењу трговинског дефицита у размени са ЕУ.

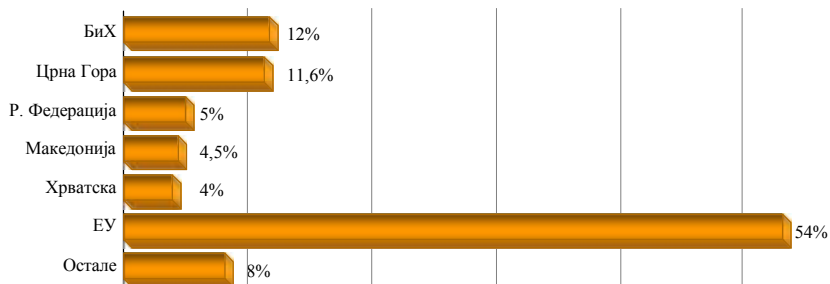
Србија је од 2001. године до светске економске кризе бележила константан раст укупне робне размене са ЕУ и то у просеку по стопи од око 25% на годишњем нивоу. До 2005. увоз је сваке године растао брже од извоза, а од тада, па до 2009. године у појединим годинама су забележени обрнути трендови. Преокрет у токовима се може објаснити чињеницом да је тек 2005. дошло до првих позитивних ефеката приватизације и страних инвестиција што се одразило и на раст извоза.

ЕУ је у претходној деценији имала константно висок удео у размени Србије са светом (око 50%). Удео ЕУ у извозу Србије је 2010. износио 57,4%, а у увозу 54,9%. С друге стране, Србија је тек 39. спољнотрговински партнер ЕУ (0,3% увоза ЕУ и 0,4% извоза ЕУ). Будући да земље ЦЕФТА своју перспективу виде у чланству ЕУ веома је битан податак да је 2010. око 90% српског извоза управо завршило на тим тржиштима ЕУ и ЦЕФТА заједно.

¹⁶ Због специфичне процедуре када је у питању ЕФТА, од 1. октобра 2010. је отпочела примена између РС и Швајцарске и Лихтенштајна, ратификација у парламенту Норвешке је окончана, још се чека на Исланд.

¹⁷ Ради се о земљама ЕУ, ЕФТА, јужног Медитерана, Западног Балкана и Турске.

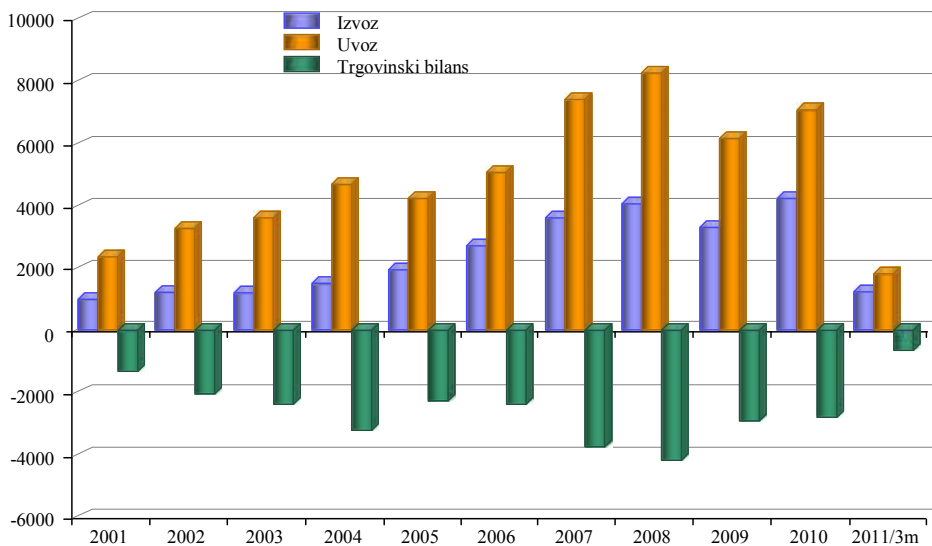
Графикон 4. Трговинска размена између Србије и најважнијих партнера у милионима евра



Извор: Будимир, Б., Међак, В., *Придруживање Србије Европској унији*, ISAC fund, Colografх, Београд, 2010., стр.37.¹⁸

После драматичног пада размене Србије са ЕУ током кризне 2009. у 2010. долази до опоравка, и то брже на страни извоза у ЕУ. То је допринело рекордној покривености увоза извозом (скоро 60% у 2010., а 67,8% у прва три месеца 2011.). Захваљујући, пре свега, размени са Италијом и Немачком где је покривеност достигла 93%, односно 72%.

Графикон 5. Графички приказ трговине робом између Србије и ЕУ у милионима ЕУР



Извор: Републички завод за статистику из ЦЕФТА 2006. – изазови и могућности, 12.06.2011. http://www.isac-fund.org/download/E-CEFTA_SRP.pdf¹⁹

¹⁸ Будимир, Б., Међак, В., *Придруживање Србије Европској унији*, ISAC fund, Colografх, Београд, 2010., стр.37.

¹⁹ Републички завод за статистику из ЦЕФТА 2006. – изазови и могућности, 12.06.2011. http://www.isac-fund.org/download/E-CEFTA_SRP.pdf

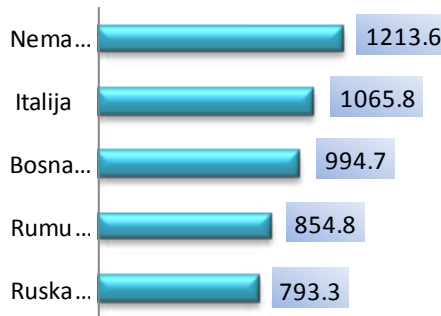
Спољнотрговнска размена Србије са светом у 2011. години била је у порасту, али то није ни приближно одраз економске снаге и привредног потенцијала којим она располаже. У 2011. години највећи раст размене забележен је са Белорусијом, Норвешком, Чешком, Данском, Хрватском.

У 2012. години у периоду од јануара до новембра укупна спољнотрговнска робна размена Србије износила је 27552,6 милиона долара (пад од 4,5% у односу на исти период 2011. године) или 21464,6 милиона евра (пораост од 4,3% у односу на исти период 2011. године). Извезено је робе у вредности од 10364,8 милиона долара, што чини смањење 4,4% у односу на исти период претходне године, а увезено 17187,8 милиона долара, што је мање за 4,6% у односу на исти период претходне године. Извоз робе, изражен у еврима, имао је вредност од 8079,4 милиона, што чини повећање од 4,4% у односу на исти период претходне године. Увоз робе, имао је вредност од 13385,2 милиона, што је више за 4,2% у односу на исти период претходне године. Дефицит у 2012. години износио је 6823,1 милиона долара, што чини смањење од 4,7% у односу на исти период претходне године. Дефицит изражен у еврима износи 5305,8 милиона, што чини повећање од 3,8% у односу на исти период претходне године.

Покривеност увоза извозом у 2012. години износи 60,3% и већа је од покривености у истом периоду 2011. године, када је износила 60,2%.

У извозу, главни спољнотрговински партнери у 2012. години били су: Немачка (1213,6 милиона долара), Италија (1065,8 милиона долара), Босна и Херцеговина (994,7 милиона долара), Румунија (854,8 милиона долара) и Руска федерација (793,3 милиона долара).

Графикон 6. Извоз из Србије у мил. УСД у 2012. години

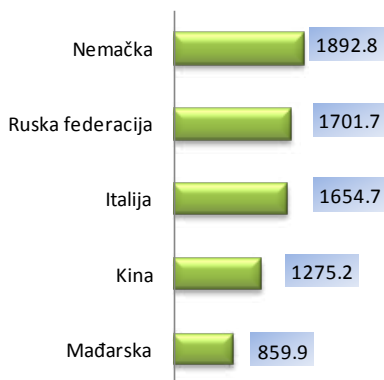


Извор: webrzs.stat.gov.rs²⁰

У увозу, главни спољнотрговински партнери у 2012. години били су: Немачка (1892,8 милиона долара), Руска федерација (1701,7 милиона долара), Италија (1654,7 милиона долара), Кина (1275,2 милиона долара) и Мађарска (859,9 милиона долара).

²⁰ webrzs.stat.gov.rs

Графикон 7. Увоз у Србију мил. УСД у 2012. години



Извор: webrzs.stat.gov.rs²¹

Посматрано појединачно по земљама, највећи суфицит у размени остварен је са бившим југословенским републикама – Црном Гором, Босном и Херцеговином и Македонијом. Од осталих земаља, истиче се и суфицит са Румунијом и Словачком. Највећи дефицит јавља се у трговини са Кином, као и са Руском федерацијом (због увоза енергената, пре свега, нафте и гаса). Следи дефицит са Немачком, Италијом и Мађарском.

Спољнотрговинска робна размена била је највећа са земљама са којима Србија има потписане споразуме о слободној трговини. Земље чланице Европске уније чине више од половине укупне размене (58,5 %). Други по важности партнер јесу земље ЦЕФТА споразума, са којима је остварен суфицит у размени од 1205,0 милиона долара, а који је резултат углавном извоза пољопривредних производа (житарице и производи од њих и разне врсте пића), као и извоза гвожђа и челика.

У новембру 2012. године извезено је робе у вредности од 1072,4 милиона долара, што чини повећање од 6,7% у односу на исти месец претходне године. Увоз је износио 1627,8 милиона долара, што је мање за 10,7% у односу на исти месец претходне године.

Међутим, и даље један од највећих изазова са којима се суочава економска политика у Србији, као што је случај са већином земаља у транзицији, јесте велики спољнотрговински дефицит. Узрок те неравнотеже крије се, како у структури српске привреде, тако и у недостатку јасно дефинисане спољнотрговинске стратегије. Трговинска либерализација која је започела 2001. довела је на домаће тржиште јаку конкуренцију, и може се рећи да је домаћа привреда више усмерена на покушаје да се заштити од ње, него на освајање нових тржишта.²²

Са перспективом даљег привлачења страних инвестиција и јачања домаће производње и извоза у наредном периоду би се могле искористити и „повезати“ предности свих споразума које је Србија закључила о слободној трговини и тиме извозницима обезбедила тржиште од скоро 800 милиона људи.

²¹ webrzs.stat.gov.rs

²² Јелисавац, С., *Прелазни споразум о трговини између ЕУ и Србије, и његова почетна примена*, Међународна политика, Институт за међународну политику и привреду, април-јун 2009., стр. 30.

Економски значај примене Прелазног трговинског споразума (ПТС) за Србију

Србија је једнострано почела да примењује ПТС јануара 2009. године, тако што је у потпуности либерализовано 63% тарифних линија индустријских производа и 40% тарифних линија у пољопривреди. Углавном се ради о производима који су имали веома ниску царинску заштиту.

Србија је од 1. јануара 2011. године ушла у трећу годину примене ПТС-а. Од укупног броја тарифних линија које се односе на индустријске производе, 75%²³ се из ЕУ увози без царине, а када је реч о пољопривредним производима око 41% тарифних линија у 2011. има царинску стопу 0%. Просечно царинско оптерећење за увоз робе из ЕУ у односу на 2010. у 2011. години је смањено за пољопривредне производе са 8,5% на 7,2%, а за индустријске са 2,4% на 1,32%.²⁴

И поред тога што је у 2010. и у 2011. години извршена додатна либерализација у складу са ПТС-ом, увоз и даље бележи ниже стопе раста у поређењу са извозом, што је добрим делом последица кризе. Иначе извоз у ЕУ је у 2010. растао по вишој стопи (32%) у односу на раст извоза у цео свет (24,1%), што додатно потврђује значај тог тржишта за српску привреду, као и ПТС који обезбеђује преференцијални приступ европском тржишту.

Док се у размени индустријских производа у 2010. и 2011. години остварује значајан дефицит, у пољопривреди се у прве две године примене ПТС-а остварује суфицит у размени са ЕУ. У 2009. години тај суфицит је износио око 200 милиона евра, а у 2010. је остварен суфицит од чак 487 милиона евра. На основу тих података јасно је да су биле неутемељене прогнозе према којима примена ПТС-а доноси велику штету српској пољопривреди.

Либерализација у складу са ПТС-ом није ни значајније утицала на саму структуру увоза из ЕУ. У пољопривреди највећи обим размене се остварује у трговини основним пољопривредним производима које Србија више извози, него што увози из ЕУ, док прерађене пољопривредне производе и рибу више увози из ЕУ, него што извози, као што је било и пре примене ПТС-а. Оно што је и даље велики проблем је немогућност српске пољопривреде да искористи све преференцијале из ПТС-а, тј. квоте за извоз у ЕУ. Тако се искоришћеност квоте за извоз телећег меса (**baby beef**) у ЕУ из године у годину смањује (2008. је била 20,4%, 2009. 11,3%, а 2010. 9,4%). Поред тога, искоришћеност квоте за бесцарински извоз вина је просечно око 50%. Једино је у потпуности искоришћена квота за извоз шећера у ЕУ.

Када је реч о индустријским производима остала је, скоро иста структура увоза, као и у годинама пре примене ПТС-а. У групи од првих 50 производа по вредности увоза из ЕУ највеће стопе раста у 2010. години бележе: уља и производи од уља, статички конвертори, турбине на водену пару (индекси раста преко 999%), затим делови за машине, гас. Сви ти производи иначе имају царинске стопе према целом свету 1%, што значи да либерализација није утицала на раст увоза. Од производа који имају високу заштиту према трећим земљама, а која је смањена у оквиру ПТС-а, дошло је до раста увоза само одређених типова бензинских аутомобила

²³ Од 2011. године се без царине увози 5.640 индустријских производа, за 735 више у односу на претходну годину. Без царине ће се, између осталих, увозити и мобилни телефони, комбиновани фрижидери и замрзивачи, машине за сушење рубља, а са смањеном царинском аутомобили, камиони, гуме за моторна возила, козметика и бела техника.

²⁴ Поређења ради, царинско оптерећење према трећим земљама са којима нису закључени споразуми о слободној трговини износи 8,74 (пољопривреда 17,1% и индустрија 6,8%).

(индекс раста 197), док су дизел аутомобили имали пад од 40%, ТВ апарати пад од 42%, козметички производи пад од 6%.

Када је у питању примена ПТС-а са ЕУ често је истицан и проблем смањења буџетских прихода услед укидања царина и смањеног прилива по том основу. Од почетка примене ПТС-а се вршио обрачун смањених царина, али и добити која се оствари зато што српски производи нису оптерећени царинама приликом извоза у ЕУ. У 2009. и 2010. години корист од преференцијалног извоза (926,3 милиона евра) је значајно већа од губитака од ненаплаћених царина (228 милиона евра). У 2009. царински губитак је износио 78 милиона евра, а добит од преференцијалног извоза је била 404 милиона евра. У 2010. години дошло је до повећања преференцијалног увоза из ЕУ. Међутим, и поред тога остварене користи од преференцијалног извоза у ЕУ (522,3 милиона евра) значајно су веће од губитака због смањених царина (150 милиона евра).

Табела 5. Основни индикатори макроекономских кретања

Спољноекономска размена, у мил. ЕУР ^{4,5}											
	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Извоз робе	1.922,2	2.201,7	2.441,3	2.831,6	3.608,3	5.102,4	6.431,9	7.428,9	5.961,3	7.393,4	2.680,3
Извоз робе у ЕУ	892,4	960,7	1.202,3	1.456,5	2.117,6	2.942,9	3.602,7	4.028,5	3.195,5	4.235,3	1.622,3
Увоз робе	4.759,2	5.956,8	6.585,5	8.623,3	8.439,2	10.462,6	13.951,0	16.478,1	11.504,7	12.621,9	4.536,7
Увоз капиталних производа ⁶	-2.837,0	-3.755,1	-4.144,3	2.495,3	1.971,6	2.429,8	3.495,9	2.965,1	2.092,8	1.991,3	704,5
Увоз интермедјарних производа ⁶				2.830,6	3.027,6	3.781,4	4.892,1	4.631,5	3.344,9	3.971,8	1.417,7
Дефицит робе размене				-5.791,7	-4.831,0	-5.360,1	-7.519,1	-9.049,2	-5.543,4	-5.228,5	-1.856,4

⁴ У спољноекономску размену у 2006. години укључена је Црна Гора.

⁵ Од 01.01.2010. уведен је општи систем трговине који обухвата сву робу која улази на економску територију земље или је напушта, осим робе која је у транзиту. У складу са тим кориговане су 2007., 2008. и 2009. година.

⁶ Нова класификација се примењује од 2004. године.

Извор: Министарство финансија Републике Србије, *Макроекономски и финансијски подаци*, 13.06.2011. године, <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=7161>²⁵

Влада Србије је, разматрајући напредак земље у процесу приближавања ЕУ, оценила да је спровођење Прелазног трговинског споразума од велике користи за Србију. Међутим, постоји и онај део политичке јавности који верује да је једностраном применом Прелазног споразума Влада Србије директно угрозила опстанак домаће привреде, остављајући је незаштићену пред конкуренцијом из ЕУ која се сматра најоштријом конкуренцијом из иностранства.

Отварање српског тржишта за пољопривредно-прехранбене производе који долазе из Европске уније је за домаћу привреду сигурно ударац више, уз постојећу економску кризу, будући да се по први пут сусреће са озбиљном конкуренцијом из иностранства. Отварање тржишта неминовно ће водити до великих инвестиција у домаћем процесу производње, прераде и пласмана хране, до инвестиција које треба да доведу до унапређења конкурентности. Једнострана примена споразума представља изазов за пољопривреду Србије. Европска унија би на тај начин могла да

²⁵ Министарство финансија Републике Србије, *Макроекономски и финансијски подаци*, 13.06.2011. године, <http://www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=7161>

пласира своје велике робне фондове хране, пошто не потцењује ниједно тржиште, колико год оно велико или мало било, и сигурно ће њени вишкови робе доћи до Србије. Треба бити заиста обазрив, јер Србију чека период оштре конкуренције.

За потрошаче је спровођење Прелазног споразума позитиван помак, јер је за њих корисно да буде свих оних артикала који могу конкурисати на домаћем тржишту, односно који могу да се на домаћем тржишту понуде из увоза по нижој цени од оне коју дају домаћи произвођачи. Са друге стране, то је једини начин да и они домаћи произвођачи, који су близу освајања одређеног производа и који га такође делимично нуде, пожуре да искористе иновације, да почну да контролишу своје трошкове и да тако и они постану конкурентни, не само на домаћем, већ и на иностраном тржишту. Врло брзо ће сваком произвођачу бити немогуће да своју робу понуди само на домаћем тржишту, и да се одржи чак и на њему. Србија се мора укључити у светску заједницу. Од примене Споразума непосредну корист осетиће и грађани Србије и српске фирме, јер ће бити успостављена већа трговинска конкуренција и значајно већи избор, што значи да ће грађани јефтиније плаћати робу и услуге из земаља чланица Европске уније. Стручњаци истичу да без приступних фондова, које ће Србија добити тек када и Европска унија буде почела да примењује споразум, постоји слаба могућност улагања већих средства у привреду, али и да се са друге стране домаће тржиште ипак мора припремити за надолезећу оштру конкуренцију.

Србија се налази у процесу евроинтеграција, са крајним циљем да постане чланица ЕУ.²⁶ Укупни напредак Србије у процесу приближавања Европској унији путем спровођења Прелазног трговинског споразума, још увек је рано оценити и потребно је да прође још времена за коначни суд.

Закључак

Веза између спољне политике и међународне трговине се најбоље уочава посматрајући спољнополитичке поступке који представљају комбинацију средстава и посредника у спољној политици. „Средства и посредници се комбинују, тако да би се постигао највећи успех“.²⁷ И економска средства су некада веома погодна за постизање одговарајућих спољнополитичких циљева. Спољнополитички поступци који користе економска средства за остваривање циљева показују да постоји и утицај међународне трговине на спољну политику. Тако се може констатовати да су међународна трговина и спољна политика обострано међузависне. Међутим, у последње време све више је политика средство, док је крајњи циљ економске природе.

Практично одвијање међународне трговине може имати значајан утицај на креаторе спољне политике одређене државе. Државе које активно учествују у међународним односима, према позицији у доношењу одлука од међународног значаја, могу се поделити на државе које доносе одлуке и државе које такве одлуке прихватају и спроводе. Логично је да мале државе не могу значајније утицати на међународне односе, али то не значи да не треба да воде активну спољну политику. Шта више оне треба да воде што активнију спољну политику, како би будуће одлуке што боље прилагодиле својим интересима. Будући да су економије малих земаља вео-

²⁶ Ђоковић, Г., Вуковић, А., Челик, П., *Position of entrepreneurship in serbia influenced by transition process and macroeconomic trends*, Економика, Ниш, 2013.

²⁷ Димитријевић, В., Стојановић, Р., *Међународни односи - основи опште теорије*, Центар за публикације Правног факултета, Београд, 1988., стр. 325.

ма зависне од спољне трговине, у средишту њихових спољних политика се налазе међународни економски односи. Али и велике државе, све више, своју спољну политику подређују економским односима са светом, будући да је глобализација светске привреде учинила да светско тржиште постане амбијент даљег привредног развоја.

Међутим, неке државе које су мале по територији, али веома богате су значајнији актери у међународним односима од неке велике, али сиромашне земље. Величина друштвеног богатства је корективни фактор код одређивања значаја држава. Посебно су значајне земље које су нето кредитори. Владе тих држава усмеравањем званичних зајмова могу издејствовати одговарајуће спољнополитичко понашање код земље којој је зајам намењен.

За међународну трговину једне државе важан фактор конкурентности њеног извоза је управо њен углед у свету. Већим и квалитетнијим учешћем у међународној трговини, земља остварује и већи углед у међународним односима. Међутим, углед државе је везан и за спољнополитичке акције које одређена земља предузима. Поједине политичке активности доводе до промоције једне државе у међународној заједници и она ту „популарност“ користи за повећање спољнотрговинске размене. Али, неке активности могу бити и противне интересима земаља које су иначе значајни спољнотрговински партнери државе која те активности предузима.

Литература

1. Будимир, Б., Међак, В., *Придруживање Србије Европској унији*, ИСАЦ фонд, Цолографх, Београд, 2010., стр.37.
2. Cooper, N.R., *Trade policy is foreign policy*, *Foreign Policy*, No. 9, winter 1972.-1973.
3. Димитријевић, В., Стојановић, Р., *Међународни односи - основи опште теорије*, Центар за публикације Правног факултета, Београд, 1988.
4. Ђоковић, Г., Вуковић, А., Челик, П., *Position of entrepreneurship in serbia influenced by transition process and macroeconomic trends*, Економика, Ниш, 2012.
5. Ebeling, Richard, M., *A New World Order: Economic Liberalism or the New Mercantilism?*, *FREEDOM DAILY*, July issue, 1991., The Future of Freedom Foundation, Denver, Colorado, 4. Baldwin, A. David, *Economic statecraft*, Princeton University Press, New Jersey, 1985., стр. 40.
6. *Економска и пословна енциклопедија*, Савремена администрација д.д., Београд, 1994.
7. Harold, D. L., *World Politics Faces Economics*, McGraw-Hill, New York, 1945., стр. 9; Наведено према: Baldwin, A.D., *Economic statecraft*, Princeton University Press, New Jersey, 1985.
8. Јелисавац, С., *Прелазни споразум о трговини између ЕУ и Србије, и његова почетна примена*, Међународна политика, Институт за међународну политику и привреду, април-јун 2009.
9. Krugman, P., Obstfeld, M., *International Economics*, 2000.
10. Mankiw., *Ten Principles of Economics*, 1997.
11. Travis, A.T., *A comparison of the global economic imperialism of five metropolises*, u: Keglez, W.C., Jr and McGowan, P., (ed.), *The political economy of foreign policy behavior*, Volume 6, Sage publications Beverly Hills, 1981.

12. Travis, A. Tom, *A comparison of the global economic imperialism of five metropolises*: Keglitz, W. C., Jr. and McGowan, P., (ed.), *The political economy of foreign policy behavior*, Volume 6, Sage publications Beverly Hills, 1981., стр. 173.
13. Вуковић, А., *Улога савремене економске дипломатије у превазилажењу светске економске кризе*, Докторска дисертација, Београд, 2012.
14. webrzs.stat.gov.rs
15. www.mfin.gov.rs/pages/article.php?id=7161
16. www.isac-fund.org/download/E-CEFTA_SRP.pdf
17. <http://translate.google.com/translate?hl=sr&langpair=en|sr&u=http://www.theglobaljournal.net/article/view/16/>, 27.06.2011.

Марко Јелочник¹

Бојана Бекић²

Др Јонел Субић³

Институт за економику пољопривреде, Београд

МАРЖА ПОКРИЋА У МОБИЛНОМ ПЧЕЛАРЕЊУ НА ТЕРИТОРИЈИ ГРАДА ПАНЧЕВА⁴

Апстракт

Сходно расположивим елементима конкурентности у производњи пчелињих производа (пре свега природних услова и дуге традиције) све заинтересоване стране у пчеларству у Србији би требало доста агресивније и комплексније да приступе питањима развоја ове гране сточарства, нарочито у периоду константног раста цена и тражње за поменутиим производима на светском тржишту.

Радом је утврђена маржа покрића у производњи меда у условима мобилног пчеларења на територији града Панчева (производни капацитет 50 кошница). Такође, у раду је анализиран ниво осетљивости производње меда изазван осцилацијама у добијеном приносу и реализованим ценама меда на локалном тржишту, односно променом трошкова који прате поменуту производњу.

Кључне речи: маржа покрића, мобилно пчеларење, Панчево.

ЈЕЛ Класификација: Q12, Q14, Q10.

CONTRIBUTION MARGIN IN THE MOBILE BEEKEEPING ON THE TERRITORY OF PANČEVO CITY

Abstract

In accordance with available elements of competitiveness of bee products production (primarily natural conditions and long tradition), all stakeholders within the beekeeping in Serbia have to approach more aggressive and from many aspects to the issues of development of mentioned segment of livestock breeding, especially during the period of constant growth of prices and demand for these products in the world.

In paperwork was determined contribution margin in honey production within the system of mobile beekeeping on the territory of Pančevo city (production capacity of 50 hives). Also, it was analyzed the level of sensitivity of honey production caused by oscillations in obtained yields and prices of honey at local market, or by change of costs that appear in this production.

Key words: contribution margin, mobile beekeeping, Pančevo.

¹ marko_j@iep.bg.ac.rs

² bojana_b@iep.bg.ac.rs

³ jonel_s@iep.bg.ac.rs

⁴ Рад је део истраживања на пројектима III 46006 - *Одржива пољопривреда и рурални развој у функцији постизања стратешких циљева у оквиру Дунавског региона* и 179028 - *Рурално тржиште рада и рурална економија Србије – диверзификација дохотка и смањење сиромаштва*, финансираних од стране Министарства образовања, науке и технолошког развоја Републике Србије, пројектни период 2011-2014.

Увод

Мед се сматра најзначајнијим производом пчеларске праксе (са аспекта добијених количина и економске исплативости). Нутритивна и лековита дејства меда доприносе ширини његове стварне и потенцијалне примене. Најчешће се конзумира сиров, у свакодневној исхрани, или као лек у народној медицини. Такође, као сировина користи се у фармацији, прехранбеној, козметичкој и хемијској индустрији. Као и остали производи и мед подлеже универзалном правилу да му се увећава тржишна вредност са одређеним модификацијама сировог производа, попут оплемењивања постојећих сензорних карактеристика, креирањем оригиналног паковања, прерадом, применом специфичне производне процедуре (органиска пољопривредна производња) и слично (Бекић et al, 2012).

Према подацима *Food Agricultural Organization* (ФАО), у 2011. години, у свету је произведено око 1,64 милиона тона меда⁵ (9% више него претходне године). Посматрано по континентима, са скоро 45% светске производње у 2011. години доминира Азија, са оствареном производњом од преко 732 хиљаде тона меда, односно производним скоком од преко 12% у односу на 2010. годину. За њом следи Европа, са скоро упола мањом производњом у 2011. години, односно око 373 хиљада тона меда (22,8% светске производње).

Јако је тешко тачно проценити број кошница у функцији унутар неке територијалне јединице, обзиром да њихов број у свакој држави зависи од широког спектра социјалних и економских фактора, наравно усаглашен са датим природним и климатским условима за производњу меда. Грубе процене говоре да је од почетка 60⁷ година прошлог века до данас њихов број увећан за око 50%⁶, односно да се данас пчеларство у свету ослања на производне капацитете у распону од преко 65 милиона (према ДАФФ) до чак 78,2 милиона кошница (према ФАО). Снага расположивих капацитета се најбоље осликава у чињеници да је током 2010. године индустрија меда у свету остварила бруто вредност производње од преко 5,6 милијарди УСД.

На основу производних показатеља из 2011. године, рангирање произвођача меда имало би следећи изглед: већ традиционално доминира Кина са производњом од преко 446 хиљада тона меда; прате је Турска, са око 94,2 хиљаде тона; односно Украјина, са 70.300 тона; САД са 67.000 тона; Русија са 60.010 тона; Индија са 60 хиљада тона; Аргентина са 59 хиљада тона; Мексико са 57.783 тона; Етиопија са 53.675 тона; и Иран са 47 хиљада тона. Занимљиво је да су током посматране године у топ двадесет светских произвођача меда ушле и четири чланице ЕУ, Шпанија са производњом од око 34 хиљаде тона, Немачка са скоро 26 хиљада тона, Румунија са 24.127 тона и Мађарска са скоро 19,8 хиљада тона произведенога меда.

Као извозници, у 2010. години, убедљиво је доминирала Кина са скоро 104 хиљаде тона, односно Аргентина са преко 57,3 хиљаде тона извезеног меда. Пратили су их Мексико, Индија и Вијетнам. Традиционално највећи увозници и потрошачи меда су високо индустријализоване земље са развијеном прехранбеном индустријом⁷. У 2010. години предначиле су САД са 114,1 хиљада увезених тона

⁵ Food and Agricultural commodities production, FAOSTAT, <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>

⁶ Australian Government Department of Agriculture, Fisheries and Forestry (DAFF), http://www.daff.gov.au/animal-plant-health/pests-diseases-weeds/bee_pests_and_diseases/honeybees-faqs

⁷ У топ двадесет увозника меда спадају, у преко 50% случајева, чланице ЕУ, <http://faostat.fao.org/site/342/default.aspx> У овим земљама већа потрошња меда је најчешће резултат његовог

меда и Немачка са увозом од преко 89,5 хиљада тона. Следиле су их Јапан, Велика Британија и Француска.

Србија поседује задовољавајуће природне услове за развој производње меда. На основу прелиминарних резултата пописа пољопривреде из 2012. године, располажемо са 673.651 пчелињим друштвом⁸, од чега је преко 75% друштава концентрисано у региону Шумадије и Западне Србије. У односу на процене из 2010. године (Мишчевећ, 2011) број кошница је и више него дуплиран, стим да се треба оградити чињеницом да је у реалности њихов број и виши, обзиром да пописом нису обухваћени пчелари који се производњом меда баве из хобија. Објашњење овакве ситуације може се тражити у миграцији дела незапослених ка овом сегменту пољопривредене производње у потрази за допунским изворима прихода током кризног периода (Јелочник et al, 2012).

Према ФАО, у Србији је у 2011. години произведено 4.283 тона меда. Најзаступљенији су багрови, липови и сунцокретови мед, али се производе и одређене количине меда од уљане репице, односно ливадског и шумског меда. Пчелари су окупљени у локална удружења, а потом и у Савез пчеларских организација Србије и Асоцијацију професионалних пчелара Србије. Процене су да највећи број пчелара у Републици има у поседу у просеку од 40 до 80 кошница⁹.

Србија је нето извозник меда. Подаци националне статистике говоре да је вредност извоза у 2012. години износила око 12,91 милиона УСД, док је вредност увезених количина била крајње скромна, око 14.000 УСД. Скоро 48% девизног прилива од извоза меда остварено је извозом у земље чланице ЕУ. Обзиром на дугу традицију пчеларства у Србији и изузетан квалитет произведеног меда, скоро све произведене количине могу бити у функцији извоза, што је нарочито изражено у годинама у којима производња на светском нивоу подбаци. Занимљиво је да је Холењски мед један од само три производа из Србије који имају међународно заштићену ознаку географског порекла.

Приходни потенцијал производње меда може се препознати и у следећој чињеници: просечна цена меда у 2012. години на тржишту САД имала је рекордну вредност од 1,95 УСД по фунти (4,31 УСД по кг) и била је 11% виша у односу на претходну годину. Приказана цена је осликавала учешће свих количина меда различитих ценовних и квалитетних категорија продатих на тржишту САД од стране задруга и појединачних произвођача, као и кроз малопродајне канале¹⁰.

Материјал и метод рада

Основни циљ рада је утврђивање марже покрића у производњи меда у условима мобилног пчеларења. Теоретски део рада се осврнуо на преглед актуелне научне и стручне литературе, и секундарних података унутар доступних база података (попут РЗС, ФАО и УСДА) који се ослањају на истраживану тему. У рачунском

интензивнијег коришћења као сировине у индустрији хране.

⁸ Попис пољопривреде 2012. године у Републици Србији – први резултати, Републички завод за статистику, Београд, <http://pod2.stat.gov.rs/ObjavljenePublikacije/Popis2012/PRPP.pdf>

⁹ Квалитетан мед - извозни потенцијал, www.rtv.rs/sr_lat/drustvo/ekonomija/kvalitetan-med-izvozni-potencijal_248209.html

¹⁰ Honey (2013), National Agricultural Statistics Service, Agricultural Statistics Board, United States Department of Agriculture, <http://usda01.library.cornell.edu/usda/current/Hone/Hone-03-18-2013.pdf>

делу рада, сви за калкулацију неопходни подаци су добијени од пчелара активних на територији града Панчева и предузећа за продају пчеларске опреме на територији Србије.

Сви показатељи калкулације су изражени како по појединачној кошници, тако и по производном потенцијалу од 50 кошница, обзиром да је претпостављено да овај број кошница представља границу у којој пчеларење као хоби прераста у производњу намењену тржишту. Истраживање је спроведено за један производни циклус-годину (2011/2012). Сви подаци и показатељи су табеларно приказани, претходно анализирани стандардним математичко-статистичким методама.

Радам приказана аналитичка калкулација трошкова производње меда базира се на методи калкулација по варијабилним трошковима, а подразумева и израчунавање марже или доприноса покрића (брutto финансијски резултат). Израда калкулације на бази варијабилних трошкова почиње утврђивањем тржишне вредности остварене производње (производ тржишне цене и количине добијених производа), од које се одузимају варијабилни трошкови који терете производњу. Другим речима, маржа покрића се дефинише као разлика између вредности укупне производње (сума вредности главног и споредних производа и подстицаја) и пропорционалних варијабилних трошкова (Субић et al, 2010). Она може обухватити и фиксне трошкове који су директно везани за један производни циклус. Калкулацијом је претпостављено да су пчелари фокусирани искључиво на производњу меда. Она не укључује споредне производе, као ни евентуалне субвенције надлежног Министарства. Путем марже покрића произвођачи меда могу на брз и ефикасан начин доћи до поузданог податка колико им је преостало средстава за покривање фиксних трошкова и остваривање позитивног финансијског резултата након покрића варијабилних трошкова производње. Маржа покрића се математички представља следећом формулом: $МП = ВП - ВТ$

При чему је:

МП - Маржа покрића;

ВП - Вредност производње;

ВТ - Варијабилни трошкови производње.

Приказана калкулативни метод се може искористити и за добијање пуне цене коштања производа (меда), уколико се укупни фиксни трошкови у пчеларству расподеле на поједине подлиније производње (производња меда, ројева и матица, пчелињег отрова). Метода омогућава директно поређење финансијске успешности две различите линије производње код једнаких фиксних трошкова (односно поређење различитих интензитета једне исте линије производње) и може представљати добру алатку у оцени усвојене технологије производње код неког пчелара. Лакша накнадна компарација остварених показатеља производње (трошкова и вредности производње) је иницирала њихово приказивање како у РСД, тако и у ЕУР по производној јединици (кошници).

Рад је укључио и метод сензитивне анализе која пчелару даје информацију за колико би се смањила остварена маржа покрића са падом приноса меда (или његове продајне цене), или са растом варијабилних трошкова производње, односно колики је утицај промене појединих параметара производње на остварени успех у производњи меда.

Резултати рада са дискусијом

До пре пар година пчеларство се сматрало производном активношћу која је окупљала релативно мали број професионалних произвођача. Притиснути пре све-

га утицајем економске кризе (губитком посла или падом остварених зарада) многи пчелари су свој хоби, који је допуњавао породичне приходе, трансформисали у примарну делатност. Овоме у прилог иде и генерална процена да практично целокупна производња меда и пратећих производа у Србији представља добар извозни потенцијал.

Иако пчеларство захтева релативно ниска иницијална и текућа улагања, која се дугорочно гледано могу вишеструко исплатити, не треба сметнути са ума да је оно ограничено природним условима, честим и израженим колебањима цене и приноса меда на локалном и светском тржишту, радом са живим организмима и осталим, те се у поменути производњу не сме улазити само ради брзе и лаке зараде, односно без доброг познавања технологије производње. Наравно, свеукупни допринос пчеларства превазилази финансијску корист појединца, обзиром да оно има изузетан утицај на остварене производне резултате у биљној пољопривредној производњи шире локалне заједнице (нарочито воћарству и ратарству). Препознавање значаја пчеларства (Младеновић et al, 2011) истиче се кроз чињеницу да развијене земље света пчеларима дају регресе и ослобађају их од пореза на имовину и промет пчелињих производа. Штавише у северној Европи медоносна пчела се гаји искључиво због опрашивања узгајаних засада.

Производња меда на територији града Панчева, ограничена је климатским условима и потенцијалом расположивих биљних формација, који пчелињу пашу најчешће усмеравају ка ратарским усевима, ливадском биљу, багрему и шумским комплексима. Пчелари из овог дела Баната своје кошнице углавном позиционирају по ободу и унутар Делиблатске пешчаре (Јелочник et al, 2012).

Генерални преглед активности (технолошка карта) у производњи меда, којих се придржавају пчелари са територије града Панчева уз евентуална мања одступања, дат је Табелом 1.

Табела 1 - Оквирна технолошка карта производње меда у систему мобилног пчеларења на територији града Панчева

<p>Јануар – инвестиционо одржавање кошница - поправка празних кошница, фарбање, чишћење и дезинфекција кошница, припремање рамова (куповина нових или поправка постојећих рамова), усаглашавање годишњег плана рада, повремено мониторинг пчелињака, по потреби додатно утопљавање кошница и прихрана, обезбеђење услова мира и тишине у зони пчелињака.</p>
<p>Фебруар – повремено надзор над пчелињаком, чишћење лета од угинулих пчела, обезбеђење услова мира и тишине у зони пчелињака, завршне припреме на кошницама ради њихове употребе у пролеће, прихрана пчела по потреби, припрема појила за пчеле.</p>
<p>Март – контрола залиха хране у кошницама (пчела интензивира своју животну активност у кошници), увид у здравствено стање и бројност пчела, чишћење подњача од угинулих пчела, прихрана пчела по потреби.</p>
<p>Април – преглед стања унутар кошница (у климатским условима посматране територије са крајем марта и почетком априла пчеле максимално интензивирају своје животне активности), као и преглед здравственог стања пчела, провера резерви хране и додавање сирупа по потреби, постепено додавање нових сатних основа, постављање сакупљача полена. Током друге половине априла пчеле (кошнице) се селе на уљану репицу, на чијој испаши бораве око две недеље. Паша уљане репице (богата поленовим прахом) служи као стимулус за јачи развој легла. Мед (осим ако се се не сакупе значајне количине) се не центрифугира.</p>
<p>Мај – преглед кошница (величине легла и присуства матице), сакупљање полена, манипулација рамовима, увећање броја друштава (ако је планирано), почиње цветање багрема. Током маја месеца пчеле (кошнице) се селе на багремову пашу која представља главну пашу, која се завршава крајем месеца. Пре селидбе на следећу пашу, врши се врцање прикупљеног меда.</p>

Јун – одгој матица (ако је планирано), формирање нових друштава, сакупљање полена, селидба кошница (пчела) ка липи, сунцокрету и ливадском биљу, постављање мрежица за сакупљање прополиса. Почетком јуна месеца пчеле се са багрове паше могу селити на багремац (није редак случај да се ове две паше временски поклопе), чија паша траје до половине јуна. Током друге половине јуна траје липова паша, која се најчешће преклапа са пашом сунцокрета. Пар дана пре селидбе кошница на следећу дестинацију врши се вртање прикупљеног меда.
Јул – вртање меда и сакупљање прополиса. Селидба кошница (пчела) ка сунцокрету, обзиром да он почиње да цвета крајем јуна или почетком јула. Сунцокретова паша траје до краја месеца, а по њеном завршетку се врши вртање прикупљеног меда.
Август – јесењи преглед кошница (крај пчеларске сезоне), обезбеђење и допуна зимнице, одређивање јачине и спајање друштава, замена некавалитетних матица, третман против варое. Током месеца августа цветају биљке из рода Астер. Мед добијен из нектара ове биљке може служити као добра храна током зимовања пчела.
Септембар – преглед кошница и легла, тражење матице, додавање подњача, постављање чешљева.
Октобар – вађење старих рамова (са лошим саћем и без легла), преглед здравственог стања пчела.
Новембар – претапање старих рамова, припрема постојећих (куповина нових) кошница и рамова.
Децембар – припрема за следећу сезону (планирање активности), припрема кошница и рамова.

Извор: на основу личног разговора аутора са члановима Друштва пчелара Старчево.

Претпоставља се да је пчелар искључиво усмерен на производњу меда и да у производни циклус улази са новом опремом. Опредељење за мобилно пчеларење и извођење неопходних производних активности, утичу на генерисање одређеног нивоа материјалних трошкова и укупних прихода у производњи меда. У табели 2. дата је оквирна калкулација марже покрића у овој линији пчеларске производње у РСД и ЕУР¹¹ за производни капацитет од 50 кошница.

Табела 2 – Калкулација производње меда у систему мобилног пчеларења на територији града Панчева (у РСД и ЕУР)

Елемент	Количина		ЈМ	Цена (ЕУР/ЈМ)	Укупно	
	По 1 кошница	На 50 кошница			(РСД/на 50 кошница)	(ЕУР/на 50 кошница)
Мед	40 ¹	2.000	кг	3,50 ²	780.500,00	7.000,00
Укупно					780.500,00	7.000,00
(II) Варијабилни трошкови						
Шећер	20	1.000	кг	0,81	90.315,00	810,00
Медицински третман	1	50	сет	5,00	27.875,00	250,00
Транспорт ³		300	км	0,5	16.725,00	150,00
Помоћни радници ⁴		18	дана	20	40.140,00	360,00
Амбалажа - тегла (стаклена, 1 л)	40	2.000	ком	0,16	35.680,00	320,00
Амбалажа – поклопци за тегле	40	2.000	ком	0,10	22.300,00	200,00
Укупно					233.035,00	2.090,00
III Фиксни трошкови					136.124,78	1.220,85
IV=I-(II+III) Маржа покрића	-		-	-	411.340,22	3.689,15

Извор: на основу калкулација аутора.

¹¹ 1 ЕУР = 111,5 РСД (према средњем курсу НБС на дан 18.03.2013).

(Fusnote table 2)

1. На посматрајој територији током 2012. године произвођачи меда су применом мобилног пчеларења остваривали просечан принос од 40 кг меда по кошници.
2. Приказана просечна малопродајна цена је подразумевала остварену просечну цену за сваки продати килограм меда (година производње 2012) у одговарајућој амбалажи (стакленка са алу поклопцем) на зеленој пијаци, изложбама меда, током директне продаје на поседу произвођача или доставе власницима специјализованих радњи здраве хране. Поред остварених продајних цена меда и природних услова, профитабилност пчеларства детерминишу и добро владање елементима производне технологије, адекватано позиционирање (локација) кошница, доминантан канал продаје, итд.
3. У приказаном случају пчелари не поседују своје превозно средство (камион или приколицу) за транспорт кошница на изабрану локацију, те су се определили за коришћење услуга аутопревозника камионом носивости од 5т. Укупан транспорт током једног производног циклуса је подразумевао 6 трансфера, при чему је просечна транспортна релација износила око 50 км.
4. Произвођачи су током године често принуђени да за поједине радне активности ангажују помоћну радну снагу. У датом случају, пчелар је за потребе утовара и истовара кошница на камион, као и за пражњење кошница пре селидбе на нову локацију, у шест наврата радно ангажовао на по један дан три помоћна радника.

Дефинисање фиксних трошкова (Табела 3) претпоставило је да се одређени елементи опреме могу користити у различитом броју производних циклуса, тако да је у калкулацију (Табела 2) унет само део њихове вредности (амортизације) који оптерећује појединачан производни циклус. Такође, износ фиксних трошкова одређене опреме је идентичан за експлоатацију ма ког броја кошница.

Табела 3. Трошкови опреме и материјала током коришћења 50 кошница у једном производном циклусу (припадајући фиксни трошкови у ЕУР)

Основна опрема у пчеларству	ЈМ	Цена по ЈМ (ЕУР)	Амортизација (50 кошница)	Амортизација (1 кошница)
Кошница (комплет) *	ком	50,00	250,00	5,00
Рој *	рој	40,00	200,00	4,00
Матица ****	ком	10,00	250,00	5,00
Амерички нож *	ком	1,95	0,20	0,20
Четка за уклањање пчела са рамова *	ком	1,36	0,14	0,14
Пчеларски нож за отклапање *	ком	6,91	0,69	0,69
Виљушка за отклапање *	ком	1,82	0,18	0,18
Носач рамова (за сваку кошницу су потребна 2 носача) *	ком	3,82	38,20	0,76
Прохромски сталак за отклапање медних поклопаца са 2 рама *	ком	38,00	3,80	3,80
Прохромска димилица *	ком	10,55	1,06	1,06
Лимени угаоници за наставке (кошница са 4 наставка треба 6 угаоника) *	ком	0,30	9,00	0,18
Одећа (рукавице, панталоне, блуза са капом) **	сет	23,00	4,60	4,60
Сатне основе ***	сет	11,48	191,35	3,83
Уљана фарба (мала конзерва) ***	ком	4,00	66,67	1,30
Четка за фарбање ***	ком	1,00	0,33	0,33
Хранилица (пластична, 1 л) *	ком	1,50	7,50	0,15

Чешаљ – затварач лета *	ком	0,30	1,50	0,03
Комплет материјала за монтажу рамова (жица, ексери, итд.)	сет	2,00	100,00	2,00
Појилица за пчеле (пластична за све кошнице) *	ком	1,88	0,19	0,19
Врцаљка (инокс, ручна, 2 врцаљке) *	ком	160,00	32,00	32,00
Канта за чување меда са поклопцем (200 кг, инокс, 5 канти) *	ком	112,00	56,00	56,00
Цедило за мед *	ком	5,36	0,54	0,54
Канта за прихват меда (30 кг, инокс, 2 канте) *	ком	28,00	5,60	5,60
Славина за точење меда (инокс) *	ком	13,00	1,30	1,30
Укупни фиксни трошкови			1.220.85	-

Извор: модификовано према Јелочник et al, 2012.

Напомена: * - амортизација кроз 10 година; ** - амортизација кроз 5 година; *** - амортизација кроз 3 године; **** - амортизација кроз 2 године.

Калкулацијом (Табела 2) је приказано да су произвођачи меда са територије града Панчева, који су располагали са производним капацитетима од 50 кошница у функцији, а били су активни унутар система мобилног пчеларења, на крају сезоне 2011/2012 имали потенцијалну зараду од скоро 74 ЕУР/кошници, што је за око 57% више у односу на потенцијалну зараду (47 ЕУР/кошници) која се може остварити са истим производним капацитетима у организационо мање захтевном систему стационарног пчеларења (Јелочник et al, 2012).

По многим елементима слично истраживање извршено у Хрватској 2003 године¹² је показало да је те године на територи Хрватске, у систему мобилног пчеларења било могуће остварити зараду од нешто више од 122 ЕУР/кошници, односно око 2,6 пута више него у систему стационарног пчеларења, што наводи на закључак да једини пут ка професионалном пчеларењу и вишој профитабилности води ка систему мобилног пчеларења.

У структури варијабилних трошкова изражених за посматрани производни потенцијал у једном производном циклусу доминирају трошкови прихране (шећера), помоћних радника и амбалаже, док у структури фиксних трошкова који оптерећују једну производну јединицу највеће учешће имају трошкови канти за складиштење и прихват меда, врцаљки и саме кошнице.

Табелама 4. и 5. дат је приказ пада марже покрића у производњи меда у систему мобилног пчеларења проузрокованог падом приноса/цене меда на тржишту, односно растом производних трошкова.

Табела 4 – Пад марже покрића у производњи меда услед пада цене или приноса меда

Пад приноса или цене меда (%)	Пад марже покрића у производњи меда (%)
5,00	9,5
10,00	19,0
15,00	28,5
20,00	38,0
25,00	47,5
30,00	57,0
35,00	66,5
40,00	76,0
45,00	85,5

¹² Краваршчан, Ј. - Економика пчеларске производње, <http://www.pcelica.hr/zbornici/1.10.pdf>

50,00	95,0
55,00	*

Извор: на основу калкулација аутора.

Табела 5 – Пад марже покрића у производњи меда услед раста производних трошкова

Раст производних трошкова (%)	Пад марже покрића у производњи меда (%)
5,00	4,5
10,00	9,0
15,00	13,5
20,00	18,0
25,00	22,5
30,00	27,0
35,00	31,5
40,00	36,0
45,00	40,5
50,00	45,0
55,00	49,5

Извор: на основу калкулација аутора.

На основу приказаног интензитета пада марже покрића у производњи меда у систему мобилног пчеларења, узрокованог падом приноса или цене меда, односно растом трошкова производње, закључује се да је остварена маржа покрића, односно производња меда скоро двоструко осетљивија на пад цене меда на тржишту или пад приноса меда унутар производног циклуса, у односу на раст трошкова производње. Другим речима сваки пад приноса/цене меда за по 5% иницира пад марже покрића за по 9,5%, док са друге стране сваки раст производних трошкова за по 5% утиче на пад марже покрића за по 4,5%.

Такође, упоредивши добијене резултате са резултатима извршене сензитивне анализе у систему стационарног пчеларења (Јелочник et al, 2012) може се приметити да је систем мобилног пчеларења релативно мање осетљив на промене параметара производње¹³.

Закључак

Србија може и мора искористити производну конкурентност коју поседује (природни услови, традиција, нижи трошкови рада, и друго) у производњи меда и осталих пчелињих производа, узевши у обзир константан раст цена и тражње за поменути производима на светском тржишту. Даљи развој националног пчеларства подразумевао би: повећање броја производних друштава; имплементацију савремених техничко-технолошких решења; константан процес едукације свих актера унутар ланца производње и дистрибуције пчелињих производа; јачање хоризонталне и вертикалне повезаности пчелара, произвођача инпута и опреме за пчеларство и крајњих продаваца пчелињих производа; интензивнију институционалну подршку; рад на сертификацији и хомогенизацији квалитета производа; јачи маркетиншки наступ на ино тржишту кроз заштиту ознаке географског порекла; и остало.

¹³ Сваки пад приноса/цене меда или раст трошкова производње од 5% иницирао је пад марже покрића од 10,3%, односно 5,3%.

На основу добијених резултата из калкулације марже покрића у производњи меда, у систему мобилног пчеларења реализованог на територији града Панчева током сезоне 2011/2012 (производни капацитет 50 кошница) може се закључити следеће:

- У сагласности са датим интерним и екстерним утицајима на производњу меда, пчелари су могли да остваре потенцијалну зараду од 74 ЕУР/кошници;
- Потенцијална зарада је 57% виша у односу на очекивану зараду у систему стационарног пчеларења (47 ЕУР/кошници);
- Производња меда је скоро двостуко осетљивија на пад цене и приноса меда у односу на раст производних трошкова;
- Посматрани систем пчеларења је релативно мање осетљив на промене параметара производње у односу на систем стационарног пчеларења.

Литература

1. Андрић, Ј. (1998.): *Трошкови и калкулације у пољопривредној производњи* (II допуњено издање), Савремена Администрација, Београд.
5. Australian Government Department of Agriculture, Fisheries and Forestry (DAFF), доступно на (http://www.daff.gov.au/animal-plant-health/pests-diseases-weeds/bee_pests_and_diseases/honeybees-faqs), приступано марта 2013.
2. Бекић, Б., Јелочник, М., Субић, Ј. (2012): *Мед и производи од меда*, Зборник научних радова са XXVI Саветовања агронома, ветеринара, технолога и агроекономиста, Вол. 18, Бр. 3-4, Институт ПКБ Агроекономик, Падинска Скела, Београд, стр. 177-184.
6. *Imports and exports - countries by commodity*, FAOSTAT, доступно на (<http://faostat.fao.org/site/342/default.aspx>), приступано марта 2013.
3. Јелочник Марко, Бекић Бојана, Субић Јонел (2012): *Анализа марже покрића у стационарном пчеларењу – студија случаја метрополитен подручја Београд-Нови Сад (Србија)*, Proceedings, 1st international symposium on animal science, University of Belgrade, Faculty of Agriculture, 8-10 November, Book II, pg. 987-996.
7. *Квалитетан мед - извозни потенцијал*, доступно на (www.rtv.rs/sr_lat/drustvo/ekonomija/kvalitetan-med-izvozni-potencija_248209.html), приступано марта 2013.
8. Краваршчан, Љ. - *Економика пчеларске производње*, доступно на (<http://www.rselica.hr/zbornici/1.10.pdf>), приступано марта 2013.
4. Мишчевић, М. (2011): *Производни и спољнотрговински показатељи у пчеларству Србије*, презентација, beekeepers association, ПКС, Београд.
5. Младеновић, М., Оровић, Д., Милосављевић, С. (2011): *Утицај повећања производних капацитета на профитабилност у пчеларској производњи*, Економика пољопривреде, Вол. 58, спец. бр. 1, ИЕП Београд, стр. 349-357.
9. *Попис пољопривреде 2012. године у Републици Србији – први резултати*, Републички завод за статистику, Београд, доступно на (<http://pod2.stat.gov.rs/ObjavljenePublikacije/Popis2012/PRPP.pdf>), приступано марта 2013.
6. Subić, J., Jeločnik, M., Ivanović, L. (2010): *Risk analysis in livestock breeding production by using of sensitive analysis*, Proceedings, II international conference Modern problems of national economic development, State Agrarian University Stavropol, Russia, pg. 45-53.
10. *Food and agricultural commodities production*, FAOSTAT, доступно на (<http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>), приступано марта 2013.
11. *Honey* (2013), National Agricultural Statistics Service (NASS), Agricultural Statistics Board, United States Department of Agriculture (USDA), доступно на (<http://usda01.library.cornell.edu/usda/current/Hone/Hone-03-18-2013.pdf>), приступано априла 2013.

Др Љубиша Милачић

Универзитет у Приштини, Пољопривредни факултет, Лешак

ЕКОНОМСКА КРИЗА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ И МЕРЕ СТАБИЛИЗАЦИЈЕ

Апстракт

Економска криза у Европској унији иако је започела још 2008. године и даље траје. Аутор у свом раду истражује разлоге њеног настанка као и мере стабилизације које је предузела Европска унија. Он истражује шта је све преузето како би се ојачало економско управљање. Посебно се бавио настанком банкарске и дужничке кризе. У том контексту посебно је истраживао проблеме државног дуга, као и антикризне мере ЕЦБ.

Кључне речи: *Европска унија, криза, мере стабилизације, економско управљање, банкарска и дужничка криза, антикризне мере ЕЦБ.*

ЈЕЛ Класификација: F15, F53, R11

ECONOMIC CRISIS OF THE EUROPEAN UNION AND STABILIZATION MEASURES

Abstract

The economic crisis in the European Union is still in progress, although it started back in the 2008. The author of the paper investigates the reasons for its occurrence as well as the stabilization measures taken by the European Union. He explores all the measures taken in order to strengthen economic management. He especially focused on the emergence of banking and debt crises. In the given context the author especially examined the problems of national debt and the ECB anti-crisis measures.

Key words: *European union, crisis, stabilization measures, economic management, banking and debt crises, ECB anti-crisis measures.*

Увод

Економска криза у Европској унији почиње 2008-те године. Иако је релативно доста времена прошло од њеног настанка страх је и даље присутан и поставља се питање када ће криза проћи. Аналитичари се зато питају каква је будућност економије ЕУ. Нажалост прогнозе су неизвесне. Део аналитичара сматра да ће се економија ЕУ поделити на два дела, на богати Север и сиромашни Југ који је у дуговима. На Југу се криза распламсала до те мере да се чак разматра могућност куповине дела државне имовине. Међутим, ни на богатом Северу није све потаман. Њега са Југом спаја заједничка брига по питању радних места. Стопа незапослености се повећава на нивоу читаве Европске уније, док са друге стране, расту цене добара и услуга. У овом тренутку Грчка је горући проблем, али се са оправданом зебњом поставља питање? Која ће следећа од чланица Европске уније бити угрожена рецесијом. Еко-

номски аналитичари тврде да су следеће на реду Шпанија, Португалија, Италија, Ирска... Чланице ЕУ прихватају ставове ММФ-а да је штедња основ изласка из кризе. Све земље чланице осим Чешке и Велике Британије потписале су пакт о усвајању низа непопуларних али неопходних стабилизационих мера. Циљ овог пакта је да дефицит буде што мањи. Оне је настао углавном на немачки фискални модел. Мере стабилизације су следеће: смањење минималне зараде, замрзавање плата и смањење бонуса, повећање се старосне граница за одлазак у пензију, смањење отпремнина и годишњих одмора, смањење давања приликом отпуштања итд. Због свега наведеног јавља се страх од изласка појединих земаља из еврозоне. Једно је сигурно, то би био тежак ударац економији Европске Уније. Зат истражујемо да се актуелну кризу и мере стабилизације. Угрожене земље највеће наде полажу у снажне европске економије попут Немачке и Француске које истрајавају у тежњи да сачувају еврозону. мотиви за такав след ствари мису увек у корист свих. Ипак мере стабилизације су већ предузете и сада се може расправљати колико су оне правовремене и делотворне.

Мере стабилизације економије ЕУ

Државе чланице 2010 године представљају пакет мера у циљу стабилизације еврозоне. За решавање кризе било је спремно 750 милијарди еура и овај пакет назван је “кишобран спаса”. Пакет се састојао од механизма и мера за стабилизацију еврозоне. Тако земље чланице усвајају два механизма. Први под називом Европски механизам за финансијску стабилност (EFSM) и други под називом европски фонд за финансијску стабилност (EFSF). Иза ових механизма стоји фонд од 500 милијарди евра. Тадашња предвиђања била су да би фонд требало да постоји наредне три године. Међутим след догађаја у наредних година демантоваће челнике евро зоне. Међутим две године касније представљен је и Европски стабилизациони механизам (ESM). Још 2011-те године европски комесар за европска и минетатарна питања Оли Рен позива лидере земаља Европске уније да Европски стабилизациони механизам буде покренут до 2012 како европска економија не би дочекала још тежу 2013-сту годину. Главне карактеристике EFSM, EFSF, ESM најбоље се могу представити следећом табелом:

Табела¹

EFSM	EFSF	ESM
Износ средстава		
60 милијарди еура	440 милијарди еура	500 милијарди еура
Инструменти		
Кредити	Кредити+куповина обвезница на примарном тржишту	Кредити+куповина обвезница на примарном тржишту
	Рејтинг	
	AAA Рејтинг	
	Корисници	
Чланице ЕУ	Чланице Еурозоне	Чланице Еурозоне
	Трајање	
30. јун 2013.	30. јун 2013.	Прманентно од 1. јула 2013

¹ М. Килибарда, А. Никчевић, Д. Милић, А. Мићуновић, Глобална финансијска криза и одговор Европске Уније, Централна банка Црне Горе, Подгорица, 2011, стр. 20.

Европски фонд за финансијску стабилизацију требао је да постоји до јуна 2013. Године. Међутим, узевши у обзир да криза није престала и није дошло до стабилизације коју су очекивали челници ЕУ, он ће постојати и даље. Европски стабилизациони механизам ће постојати на неодређено време јер су кредити дати угроженим чланицама на временски период који се не завршава јуна 2013. године. Зато је неопходно да он постоји све док се не врате кредити. Главне особине овог фонда су „да потиче од(**EFSM**) , помоћу њега моћи ће да се надзиру државни дугови, врши арбитражни надзор економије ЕУ, ефикасније спроводе мере, и смањи вероватноћа настајања кризе у будућности“². Ово је примарни механизам подршке чланицама еврозоне. Овај фонд требало би да замени (**EFSM**) и (**EFSF**) фондове. Европски стабилизациони механизам имаће иза себе фонд од 500 милијарди еура.

Поред механизма помоћи (**EFSM**), (**EFSF**) и (**ESM**) ту су још и финансирање од стране Међународног монетарног фонда **ММФ**-а, као и могућност куповине сувереног дуга на секундарним тржиштима од стране Европске централне банке(**ЕЦБ**). Државама чланица ЕУ које нису усвојиле Еуро на располагању је и помоћ у виду билансних уплата (**ВОР**). То је узајамна помоћ државама чланицама у којима евро није средство плаћања. Наравно, ово бива када поменуте државе имају потешкоће са платним билансом. Оваква помоћ може попримити облик средњерочне финансијске помоћи. Оквир средњерочне финансијске помоћи требало би да се односи на кредите дате само у еврозони. Међутим, пракса говори да је дужина трајања помоћи, односно средњерочна помоћ у сарадњи са ММФ-ом као и другим међународним институцијама углавном била продужена. Што се тиче мера за ојачање економског управљања, такву финансијску помоћ прате фискалне и друге економске мере. Наравно, ту је и велики број других важних одлука са циљем јачања економске и буџетске координације која је битна за целу Европску унију а нарочито за чланице еврозоне. Ове мере ЕУ предузима како би се повећала стопа раста и дошло до отварања нових радних места.

Фискалне и економске мере за јачање економског управљања

Финансијска подршка је праћена фискалним и економским мерама. За ову врху ЕУ је предузела низ важних одлука које ће ојачати економску и буџетску координацију. Као резултат тога, међузависне економије ЕУ ће бити у бољој позицији да граде пут ка расту и стварању радних места. Другим речима подразумева се да финансијска тржишта треба да функционишу. Међутим, примећено је да већина земаља еврозоне плаћа приближно исте, односно веома ниске каматне стопе на своје обвезнице. Разлике које су настајале због инфлаторних и валутних ризика код различитих валута неки аутори погрешно интерпретирају само ризиком од банкрота. До увођења евра као заједничке валуте 1999. године разлике су настајале због инфлаторних и валутних ризика код различитих валута. После увођења заједничке валуте инфлаторни и валутни ризик земаља ЕУ је изједначен, па су и разлике у приносима између обвезница различитих земаља еврозоне биле занемарљиве изузев ако не одражавају ризик објаве банкрота. „Шокантно је да су приноси на грчке и друге обвезнице били готово једнаки немачким. Инвеститор, банка или фонд, који је рецимо негде 2004. године размишљао где да уложи новац, могао је да бира између куповине обвезница, на пример, Грчке и Немачке. Њихов принос био је готово једнак—можда само за неколико промила већи код грчких обвезница.

² ec.europa.eu/economy_finance/focuson/crisis/index_en.htm

Невероватно, али занемарљиву разлику у приносу, многи наводно софистиковани инвеститори одлучивали су да улажу у грчки државни дуг. Стотине милијарди евра отишло је на куповину грчких обвезница³. О овом примеру данас не би смо ни говорили да су инвеститори били обазривији. Лако су могли да утврде да Грчка има проблем са сивом економијом, јавним финансијама и буџетским дефицитом. Проблем манипулације за многе аналитичаре био је невероватно транспарентан па чуди да упркос томе инвеститори су то занемаривали. Зато сада готово никакве фискалне мере после свега Грчкој не могу да помогну. Очигледно да је проблем и у кризи финансијског система. Све то резултира банкротом државе и са њом и банака. Тако су многе пословне банке остале у рукама хед фондова који су свесно преузимали ризик. Када је до кризе дошло постало је јасно да је између осталог проблем у симбиози државе и финансијског сектора. Наиме, „финансијске институције су масовно спасаване новцем пореских обвезница“⁴. Али ово није крај целе приче. Фискална криза је нека врста нуспроизвода проблема пуцања финансијског сектора по свим шавовима и неприхватљивих трошкова. Испоставило се „да су државе које немају сопствену валуту изузетно подложне спирали панике која испуњава сопствено пророчанство, а онда напори инвеститора да избегну губитке од неплаћања дугова заврше тако што изазивају управо неплаћање дугова од којих страхују“⁵. Све ово изазива несигурност и нервозу па није случајно да инвеститори захтевају више каматне стопе што само увећава спиралу кризе. Примећено је да земље које користе евро се суочавају са скоком цена задуживања за разлику од оних које су задржале своју валуту. За то су најбољи пример Финска и Шведска. Финска се суочила управо са проблемом скока цене задуживања док је Шведска задржавши своју слободно флукутирајућу валуту успела да се са свим овим проблемима лакше избори и избегне скок цене задуживања. С правом се сада поставља питање како спасити евро? Једни предлажу да Европска централна банка купује државне обвезнице евро држава. Други предлажу да се европским државама са трговинским дефицитима помогне прихватљив повратак на стање конкурентности. Ова операција подразумевала би умерену инфлацију у земљама са суфицитом али и инфлацију од 2 или 3% у читавој еврозони. Већи је најављен „прогам по коме ће европска централна банка давати неограничене кредите приватним банкама, прихватајући притом обвезнице европских држава као покриће“⁶.

Пут ка банкарској и дужничкој кризи

У писаним и штампаним медијима углавном се објављују вести како су у дужничкој кризи Грчка, Португал, Шпанија, Ирска у последње време и Италија. Међутим, у проблему нису само наведене државе већ и њихови повериоци. Управо овде се отварају највећи финансијски проблеми ЕУ. Чинило се да ће се антикризним мерама зауздати економско посрнуће наведених земаља и да ће се стећи услови да наведене земље врате дугове банкама, али време демантује оптимистичне ставове.

³ Славиша Тасић, Светска економска криза, Дилеме и решења, Службени гласник, Београд, 2012, стр. 91–92.

⁴ Исто стр. 94.

⁵ Пол Кругман, Окончајте ову депресију. Одмах!, Хеликс, Интеркомерц, Београд, Смедерево, 2012, стр. 186.

⁶ Исто стр. 190.

Дужници су ноћна мора банкара. „Кишобран спаса“ није помогао. Тако дужници и повериоци приморани су да пристану на све антикризне мере како би нашли сламку спаса. Осим банака дугови се шире и на светске девизне резерве, као и на финансијске фондове. Суштина је у томе да ако би дошло до банкрота неких чланица Европске уније то би за собом повукло и банкрот банака. Тада ће проблем имати и банке земаља попут Немачке, које су давале кредите земљама у банкротству. Економски стабилне чланице гасе „пожаре“ како њихове банке не би пропале. Ако не зауставе горући проблем, он се шири, добија веће размере и доводи у питање опстанак читавог система. Из тог разлога ЕУ спроводи антикризне мере и формира фондове. Посрнуће банака може довести у питање читав финансијски систем.

Проблем дужничке кризе и банака је много добљи него што мислимо. Општепознато је да држава гарантује депозите у банкама до одређеног износа. Ако би банке пропале држава, односно порески обвезници враћају дуг. У почетку се у јавност износило како је осигурање депозита социјалног карактера. Међутим, да ли је то једина улога наведеног? Овде се не ради само о социјали него је у питању заштита великих депозитора као и самих банака. Имамо случај Грчке која има велики спољни дуг док у буџету остаје мало новца. Пропаст банака у овој земљи повукла би за собом и пропаст финансијског сектора, док би епилог целе приче био државни банкрот. Државним осигурањем депозита може се угрозити буџет и са друге стране ограничити средства за подстицај. Ово је у суштини грешка јер државним осигурањем депозита у неку руку дајемо банкама одрешене руке, односно слободу ризичног пословања. Држава гарантује одређени износ и дуг иде на њен рачун тако да банке имају слободу. Јасно је колико су узрочно последично повезани и држава и банке. Када не би постојала социјална компонента државног осигурања депозита, банке би биле далеко опрезније. Постојала би здрава конкуренција на тржити, купци би бирали оне који нуде више, али под сигурнијим условима. Данас готово да је исто коме дајемо новац на штедњу или од кога узимамо кредите. Што сигурно није прихватљиво јер су у истом положају они који послују ризично, неодговорно, као и они који су обазривији. Поједине банке толико велике и моћне да би евентуални крах истих могао да уруши читав финансијски систем и буџет. Сагледавши све горе наведено, долазимо до закључка да ризично пословање банака није само њихов проблем већ проблем читаве еврозоне. Мере које смо навели ипак нису помогле Грчкој, Португалији, Ирској па и Шпанији и донекле Италији да на прави начин буду укључене у тржишта приватног капитала. Код њих су све очи упрте у кредитне програме, у Европску централну банку и ММФ. Очекивани прилив новца од на пример Немачке, Енглеске или Француске се није догодио. Од земаља са дефицитом се тражи да уведу сурове програме обуздавања потрошње, повећања пореза и слично што свакако није начин за излазак из овако велике кризе.

Државни дуг

Многе чланице евро зоне годинама су више трошиле него што су зарађивале. Логичан след је и даље задуживање како би потрошња била на истом нивоу. Ова хипотеза је погрешна и грађане, потрошаче односно читаву земљу дезавуише уводећи је у зачарани круг. То су углавном земље чији је привредни раст на ниском нивоу. Државни дуг се све више увећавао и питање дана је било када ће доћи до економске кризе. Са почетком кризе јасно се видело да неке земље нису у стању да врате своје дугове. Међутим, када су се земље задуживале није се поставило питање враћања дуга. Зашто је то тако?

Ако кренемо од тога да Грчка није земља са снажном економијом и високим привредним растом поставља се питање како је могуће да се дуг толико нагомила? Ко је и зашто позајмљивао милијарде неодговорној земљи и какве се побуде крију иза таквих поступака? Ово је вероватно пут који неминовно води у дужничко ропство.

Нагомилавањем дугова ова земља је дошла до ивице банкротства. Питање је да ли ће уопште моћи да врати дугове. Да проблем буде још већи у свету је формиран став о грцима како су лењи како мало раде и како живе од задуживања. Истина је сасвим другачија: Грци не раде мање од остатка ЕУ, чак шта више, њихов број радних сати је близу радних сати најразвијенијих чланица, број запослених у јавном сектору није већи од других земаља чланица, исто је и по питању радног стажа. У случају Грчке проблем је у њеном политичком естаблишменту, који је задуживањем стварао привид високог стандарда. У модерној економској политици ништа није случајно. Очигледно је да се „капитал у сиромашним земљама не може инвестирати довољно исплативо. Такав систем се урушава. Ту су на добитку само они који су довели до тог урушавања. у таквим условима технолошке динамике готово да нема, иновације су спорадична појава, а неравномеран раст на глобалном нивоу све више постаје законитост“⁷. Читав след догађаја подсећа на «модел погрешне парадигме», који почива на решењима иностраних «стручњака». Питање је проблематично и није лако указати одакле долазе «стручњаци», али једно је сигурно, савремена економска политика је софистицирано оружје које не можемо одмах видети, али чије деловање може бити разорно. Подаци указују да је неколико влада уназад годинама задуживало земљу. Овим задуживањем Грчка је добила сир из мишоловке који ће је коштати много.

Историја нам говори да је Грчка у прошлости банкротирала и одбијала да измири јавни дуг. Како је могуће да се историја понови и да се добијају кредити и износ који се мери са више стотина милијарди евра. У Грчкој се траже велика социјална права, што наравно кошта, општеприсутна је сива економија, док се порези не убирају лако. Много тога је указивало да је Грчка високо ризична земља. Пред сам улазак у ЕУ земља је вештачки „довела у ред“ јавне финансије и смањила буџетски дефицит уз помоћ инвестиционе банке Голдман Сакс(Goldman Sash) и то пред сам улазак у ЕУ. Све то није било довољно челницима ЕУ да виде колико је сати, јер неминовно банкрот неке од чланица и пропаст банака изазива ланчану реакцију и захтева нове финансијске инјекције. Чак и кредити које су банке давале Грчкој доносили су приход незнатно већи од куповине обвезница економски јаким земаља. Земљама еврозоне са нестабилним финансијама банке су давале кредите верујући да ће друге привредно снажније чланице стати иза слабијих.

Да би смо разумели кризу државног дуга, најпре треба расчистити зашто су банке по ниским каматним стопама омогућавале земљама које су сада у кризи да добију новац? Намеће се и питање разлога куповине грчких обвезница од стране банака. Очигледно банке су биле подстакнуте регулацијом капиталне адекватности. Ако је постојао одређени износ којим су банке располагале, регулација им је омогућавала да већу количину новца инвестирају у хипотекарне обвезнице у односу на давање кредита фирмама. Иста ситуација је била и са обвезницама. Тако банка може да уложи новац у обвезнице земаља чланица OECD а да притом ризик буде 0%. Односно, банке нису биле ограничене у прикупљању депозита, и са друге стране могле су да без икаквих ограничења да купују обвезнице. Дакле, ако би

⁷ Др Срећко Милачић, Владимир Костић, Неолиберална идеологија слободног тржишта, Економика, Ниш, 3/2012, стр. 54.

куповала обвезнице ограничења није било, међутим, ограничења су постојала приликом давања комерцијалних кредита. То значи да би банка могла имати већу масу капитала од камата на обвезнице него од камата на комерцијалне кредите. Иако је банкама било дозвољено да без ограничења прикупљају депозите, у пракси то није било лако извести, па је зато ово један од ограничавајућих фактора. У Европи је била општеприсутна куповина државних обвезница из простог разлога јер нису подлегале утицају регулације. Тако су регулатори процењивали ризик, а посао банака је био да се држе правила регулатора. Ово је у неку руку био механизам који је банкама дао одрешене руке, али са друге стране их је одвео у тешку ситуацију. Банке су слепо слушале регулаторе, али овакви поступци нису били рационални. Није се постављало питање да ли ће неке државе моћи да исплаћују камате на своје обвезнице. Банке су се олако понеле према ризику поступајући као да се ради о нечем имагинарном, препустивши другом да мисли уместо њих. Неминован је био слом финансијског тржишта. Како не би дошло до драматичних исхода порески обвезници су били ти који су платили грешке других и сачували финансијске институције од потпуног краха.

Постојање регулативних подстицаја не сме бити повод за неодговорно понашање појединих земаља које су правиле све већи дуг. Поставља се питање шта је са пореским обвезницима? Јесу ли порески обвезници дужни да плаћају туђа дуговања? Колико је то правично у свету глобалне економије? Све је јасније да у време неолибералног капитализма нема заштићених. Новац је у рукама моћних центара који зарад сопствених интереса могу учинити баш све како не би изгубили свој капитал. Што се банкрота тиче, њих је и раније било, само што је тако нешто у колевци цивилизације до скоро изгледало немогуће. Економски параметри ишли су узлазном путањом, тада нико није ни могао да замисли шта ће се догађати у будућности. Нелогично је зашто се са првим знацима посртања неких европских економија није кренуло у одлучну акцију. Неодговорни нису смели добијати кредите по истим каматним стопама као здраве економије. Тек када је дошло до банкротства почела је примена антикризних мера. Каматне стопе за ризичне земље одавно су требале бити веће. Трбало је на време бити сумњичав и у што могуће краћем року локализовати пожар и не дати да захвати читав систем. Најлакше је свалити кривицу на обичне грађане, њихове радне способности, буџетски дефицит, државни дуг. Пре свега да би дуг био тако велики неко је морао земљу неодговорно да задужи, док је са друге стране био несмотрен поверилац који је давао сва та средства.

Антикризне мере ЕЦБ

Финансијска криза је захтевала хитну акцију када је у питању монетарна политика. Проблем ликвидности тржишта избио је у први план јер се његовим решавањем омогућује стабилност финансијских тржишта и смањење системских ризика. У том контексту ЕЦБ смањује каматне стопе и уводи читаве пакете нестандардних мера које се тичу програма појачане кредитне подршке као и програма тржишта хартија од вредности. Одговор ЕЦБ подразумевао је апсолвирање узрока кризе и одговарајуће реаговање. Трбало је проћи период финансијских тензија, интензивирање кризе, привремених побољшања услова на финансијском тржишту и кризу државног дуга. Све ове фазе на неки начин произилазе једна из друге, тако је у периоду финансијских тензија дошло до наглог раста премија за ризик на међубанкаске кредите што наравно доводи до пада тржишне активности. Пословање у таквим околностима учесника на тржишту је доведено у питање због непостојања

поверења. Све је већа неизвесност када је у питању финансијско здравље и ликвидност на графички представљеном току финансијске кризе постоје тачке нарушавања функционисања финансијског тржишта и застоја платног система. ЕСВ је морала да одговори на изазов иако нерадо. Прво убрзано повлачи пун износ неопходних ликвидних средстава и у наредним месецима спроводи допунске операције рефинансирања рочности од 3 до 6 месеци. Такве мере су омогућиле планирање ликвидности. Банке су на основу те подршке наставиле са кредитирањем привреде. Све је то омогућило да додатне мере током ране фазе кризе протекну без значајнијих промена постојећих процедура или кључних каматних стопа. Ово је омогућило и квалитетно планирање и предвиђање инфлационих очекивања. Већ у фази интензивирања финансијске кризе дошло је до раста несигурности када је у питању стање водећих банака широм света. Њихова активност почиње да замире новчано тржиште доживљава слом а краткорочне каматне стопе почињу вртоглаво да расту. Криза се преноси на реални сектор долази до пада глобалне трговине, економски услови постају све тежи и тежи. ЕСВ је приморана да реагује снижавањем кључних каматних стопа и као што смо већ рекли увођењем читавог арсенала нестандардних мера. То је омогућило да дође до смањења каматних стопа са 4,25% на 1% 2009. године. Погоршање на финансијском тржишту претило је даа доведе до општег колапса тржиште НОУ је због свега тога пресушило. Са растом ризика расле су и премије на исти. Дошло је до смањења кредитирања. Банке повећавају каматне стопе како за грађанство тако и за компаније. ЕСВ је морала да нађе начин како да финансира финансијске институције. Већ у октобру 2008. године доноси се сет нестандардних мера или како су ту меру тада звали појачану кредитну подршку која је подразумевала продужавање рочности снабдевања ликвидношћу затим расподелу по фиксној стопи, обезбеђивања ликвидности у страним валутама, односно валутних SVOP уговора, знатно проширење листе квалификованих колатерала како би се омогућило да банке добију ликвидна средства од централних банака, затим програм куповине покривених обвезница. Све су то мере које су већ крајем 2009. године довеле до привременог побољшања услова на финансијском тржишту.

Закључак

Проблем економске кризе у Европској унији још увек је актуелан и није решен. Напротив све је већи број земаља које су угрожене кризом. Мере стабилизације које је предузела Евроска унија имају своје механизме под називима **EFSM**, **EFSS** и **ESM**. Наравно велику улогу у свему томе игра и **ММФ**. Спровode се фискалне и економске мере за јачање економског управљања. Међутим, настају разлике због инфлаторних и валутних ризика. Неки аутори погрешно интерпретирају да оне настају само због ризика од банкрота. Уосталом стотине милијарди евра отишло је на куповину грчких обвезница. Несигурност није случајна када су инвеститори у питању и они с правом траже више каматне стопе. Занимљиво је да земље које користе евро се суочавају са скоком цена задуживања за ралику од оних које су задржале своју валуту(пример Финске и Шведске). Различити су приступи у предлагању шта Европска централна банка треба да ради. Предлози се крећу од обавезне куповине државних обвезница евро држава до помоћи како би се урожене земље врагиле на стање конкуретности. Показало са да је проблем дужничке кризе и банака много дубљи него што се мислило. Пропаст банака повлачи за собом и пропаст целокупног финансијског сектора па многим земљама прети банкрот. У принципу узрочно–последично су повезани држава и банке. Све је мање здраве

конкуренције. Тако је пословање банака постао проблем читаве еврозоне. Уводе се кредитни програми и велика су очекивања од Европске централне банке и ММФ–а.

Криза државног дуга је проблем који такође треба решавати. Неодговорним понашањем поједине земље су правиле огромне дугове. Нелогично је да се са првим знацима посртања неких европских економија није кренуло у одлучну акцију. Изгледа да је похлепа банака један од разлога за кризу. Каматне стопе за ризичне земље су одавно требале да буду веће.

Антикризне мере ЕСВ уведене су с циљем стабилизовања финансијских тржишта и смањења системских ризика. ЕСВ је приморана да реагује снижавањем кључних каматних стопа и увођењем читавог арсенала нестандартних мера у шта спада продужавање рочношћу снабдевања ликвидношћу, расподела по фиксној стопи, обезбеђивање ликвидности у страним валутама (SVOP уговори). Све у свему криза је и даље актуелна и предстоји доношење допунских мера за стабилизацију.

Литература

1. Милачић С., Костић В., 2012. Неолиберална идеологија слободног тржишта, Економика, Ниш, број 3/2012.
2. Рејнерт Е., 2010. Спонтани хаос економија у доба вукова, Чигоја штампа, Београд.
3. Атали Ж., 2010. Криза, а после? Хедоне, Београд.
4. Килибарда М., Никчевић А., Милић Д., Мићуновић А., 2011. Глобална финансијска криза и одговор Европске Уније, Централна банка Црне Горе, Подгорица.
5. Кругман П., 2012. Окончајте ову депресију. Одмах!, Хеликс, Интеркомерц, Београд, Смедерево.
6. Болдвин Р. и Виплош Ч., 2010. Економија европских интеграција, Датастатус, Београд.
7. Тасић С., 2012. Светска економска криза, Дилеме и решења, Службени гласник, Београд.
8. ec.europa.eu/economy_finance/focuson/crisis/index_en.htm

Др Јовица Марковић
Радивој Продановић
Јована Мутибарић

Универзитет Привредна академија, Факултет за економију и инжењерски менаџмент, Нови Сад

ПРОИЗВОДЊА И ПРОМЕТ ПШЕНИЦЕ У СРБИЈИ

Апстракт

Пшеница је најважнија житарица и представља стратешки производ сваке националне економије. С тим у вези, аутори овог рада у фокус свог истраживања ставили су производњу и промет ове житарице. Производња, прерада и промет пшенице на светском нивоу имају тенденцију раста, док се код нас производња и промет смањују. Разлози пада производње су изостанак економског интереса за улагање у производњу пшенице, трошкови су често већи од прихода, присутни су диспаритети цена, несигурност пласмана итд. Производња обезбеђује прехрамбену сигурност земље, док је извоз веома скроман. Просечна годишња производња креће се око 2 милиона тона, од тога се тржишту испоручи око 300 хиљада тона углавном путем организованог откупа. Извоз пшенице је у посматраном периоду скроман и износи просечно око 300 000 тона и драстично је смањен у последње две године. Увоз пшенице је симболичан, али ако се настави негативан тренд у производњи за очекивати је да од традиционалног нето извозника постане-мо увозник хлебног жита.

Кључне речи: пшеница, производња, промет, понуда, тражња.

ЈЕЛ Класификација: K13

Увод

Пшеница је најважнија житарица и представља основни извор угљених хидрата, садржи релативно велики проценат протеина, витамине и минералне материје. Пшеница је главни извор енергије у исхрани становништва у највећем делу света. Важан је инпут у сточарској производњи, јер нуспродукти мељаве пшенице (мекиње и сточно брашно) представљају важно концентровано храниво.

Производња и промет пшенице, посматрано на светском нивоу, имају тенденцију раста и све више добијају на значају. Један од разлога за то су све веће потребе за храном становништва које се прогресивно увећава. Пресудну улогу у повећању производње пшенице имале су наука и технологија, које су створиле високородне сорте и хибриде. Светска производња пшенице одвија се на око 200 милиона ха или око 650 милиона тона. У светском промету налази се око 20% укупне производње ове житарице. Највећи извозник пшенице јесу САД, а највећи увозници пшенице јесу Кина и Јапан. Промет пшенице на светском нивоу опада у укупној размени пољопривредних производа.

У нашој земљи пшеница заузима изузетно важно место, због исхране становништва, због све веће употребе као индустријске сировине и наравно због стра-

тешког значаја у дугорочној политици земље. Потрошња пшенице у нашој земљи износи просечно око 150 kg, што је на нивоу просечне светске потрошње. У наредном периоду, уколико доходак становништва не буде растао може се очекивати раст потрошње пшенице, како би се задовољиле неопходне дневне енергетске потребе, из разлога што је то релативно јефтинији извор енергије.

Република Србија има повољне агроколошке услове за производњу ратарских култура, самим тим и пшенице. Неопходно је утврдити мере којима би се подстицао развој производње на високо-продуктивним основама, а све у функцији стабилизације производње, тржишта и повећања извоза. Када је у питању извоз треба подстицати извоз прерађевина како би економски ефекат био већи.

Предмет и циљ истраживања

У овом раду настојаће се концизно приказати производња, понуда, тражња и спољнотрговинска размена пшенице. Пшеница је наш извозни производ, те је зато акценат стављен на извоз, као и на могућности повећања извоза у наредном периоду.

Циљ истраживања је да се утврди производња и промет и да се на основу резултата до којих се дође, дају смернице за производњу, да би се обезбедила прехранбена сигурност становништва, а евентуални вишкови извезли на светско тржиште и тиме остварио значајнији девизни прилив.

Материјал и метод истраживања

Истраживање је базирано на расположивој литератури, научно – стручним часописима, статистичким публикацијама и извештајима са продуктних берзи.

Примењен је компаративно - аналитички метод у истраживању. Приказани резултати истраживања односе се на период од 2005 – 2011 године.

Резултати истраживања

Производња и промет пшенице

Од хлебних жита пшеница је најраспрострањенија житарица. Пшеница има велики привредни значај у нашој земљи. Она је стратешки производ и налази се у жижи интересовања и деловања аграрне политике сваке земље. Ниво цена пшенице је, више или мање, под контролом сваке државе.

Значај пшенице лежи у чињеници да је она основна сировина млинске, пекарске, тестеничарске индустрије, индустрије кекса, пецива и вафла итд. Млевењем пшенице добија се, као нус производ, квалитетна храна за исхрану стоке. Пшенични хлеб представља комплетну намирницу за исхрану. Данас су на тржишту присутни интегрални хлебови на бази целог зрна пшенице, који су далеко богатији хранљивим материјама од обичног белог хлеба.

Производња пшенице и прерађевина првенствено се оријентише на подмирење потреба домаћег тржишта, јер се ради о производима који имају стратешки значај за прехранбену сигурност становништва. Тржишне вишкове прате високе сезонске осцилације, тако да и поред задовољавајућег квалитета, произвођачи не могу да рачунају на стабилне извозне токове и приходе. За успех на тржишту, по-

себно међународном, произвођачи се морају далеко више ангажовати на увођењу стандарда, производњи наменских сировина, иновирању технологија и примени маркетиншких активности, када су у питању производи пекарске и кондиторске индустрије (Пушкарић и сар., 2009).

Подаци о водећим произвођачима, увозницима и потрошачима су оријентир за сагледавање циљева производне и извозне могућности агропредузећа, задруга и агропрометника, као и за маркетиншку политику у пословању ради успешне продаје купцу или потрошачу, остваривање извоза и профита у пословању (Бабовић, 2008).

Учешће пшенице у укупном промету сирових пољопривредних производа посматра се на основу показатеља о учешћу пшенице у укупној пољопривредној производњи.

У светском промету пољопривредних производа пшеница заузима доминантно место. Око 20% вредности светског промета пољопривредних производа отпада на пшеницу.

У анализираном временском периоду (2005 - 2011) остварили смо просечан извоз пшенице и производа у вредности од око 50 милиона еура. Значајан је пораст извоза у 2010. години, када је у односу на почетну годину посматраног периода имао вредност већу за преко 4 пута.

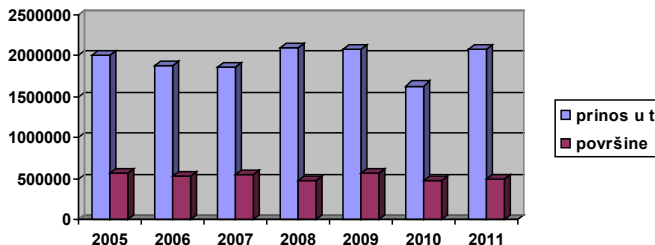
Постоји велика затвореност појединих, пре свега, развијених земаља, односно економских групација, које користе различите врсте баријера приликом увоза. Оне се огледају у примени класичних царинских ограничења, док се знатно више користе разна квантитативна ограничења, што представља нову форму мера аграрног протекционизма, стандарди квалитета, санитарни прописи и други.

Производња пшенице има велику перспективу, пошто тражња за овом житарицом расте. Производњи и промету увелико може допринети аграрна политика (макро-агроменаџмент), као и маркетинг који је све јачи фактор наступа и пласмана на тржишту.

Производња пшенице у Србији

Производња пшенице у нашој земљи има примаран значај и због тога држава мерама своје макроекономске аграрне политике усмерава ову производњу, утиче на цене и промет. Мере економске политике имале су за циљ да допринесу стабилизацији тржишта, утврђиване су произвођачко – продајне, заштитне, откупне цене, како би се елиминисао увоз, а стимулисала домаћа производња и откуп.

Граф 1. Производња пшенице у Србији (2005 - 2011)



Извор: Републички завод за статистику (webzr.stat.gov.rs)

У посматраном периоду (граф. 1), производњу пшенице карактерисале су значајне осцилације. Пшеница се у нашој земљи гаји на око 530.000 ha, а просечан принос износи 3,7 t/ha. У посматраном периоду производња је износила око 2 милиона тона или 215 kg по становнику. Задњих година присутна је тенденција смањења површина под пшеницом, а разлози за то су: неповољни услови за производњу, недостатак финансијских средстава, скупи кредити за репроматеријал, неповољни паритети цена, ниске субвенције и др.

Посебно је забрињавајући податак да је 2010. године засејано осетно мање пшенице, према статистичким подацима око 480.000 ha. Такав неповољан тренд остао је и у 2011. години. Основни разлог за смањење површина под пшеницом је ниска откупна цена, све већи трошкови инпута и несигурност пласмана. Показало се да пољопривредници нису заинтересовани за гајење пшенице и да бисмо, ако се овакав тренд настави, врло брзо могли да увозимо ту житарицу. Држава не води адекватну аграрну политику, када је у питању производња и промет пшенице. Случај из праксе то потврђује, када је држава укупне откупљене количине у 2010. години извезла по цени која је дупло нижа од цене коју је платила за увоз пшенице само неколико месеци касније. Недостатак пшенице на залихама проузрокује флукуације цене овог стратешког производа, што се све негативно одражава на ионако истанчан цеп потрошача.

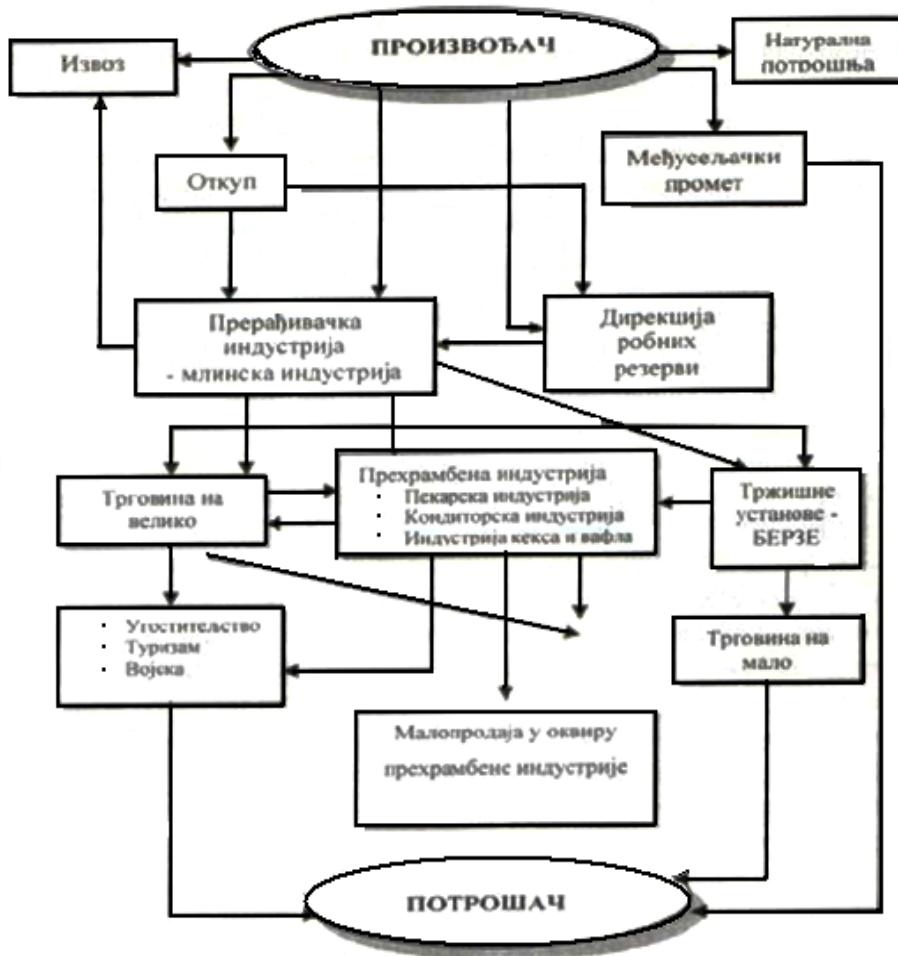
Може се рећи да се, упркос варирању, површине под пшеницом у Србији последњих година смањују, делимично због одлуке самих пољопривредника да редукују ове површине због мале корисности, а делимично и услед одлуке државе да измени сетвену структуру у корист индустријског биља, поврћа и других интензивнијих култура. За високу, стабилну, квалитетну и профитабилну производњу потребно је веће присуство струке и науке на њивама (Пејановић, и сар. 2006).

Носиоци производње су углавном породична домаћинства и у мањој мери агроиндустријска предузећа. Највећа производња пшенице је у Војводини и износи преко две трећине. Такође, и приноси по хектару су већи у Војводини за 50 % у односу на остале делове државе.

Понуда пшенице

Испорука пшенице тржишту износи просечно око 300 хиљада тона и одвија се преко организоване прометне мреже, односно посредног промета, незнатан део на тржиште долази непосредним путем. Пшеница је један од најпознатијих берзанских артикала. Путем сељачке пијаци реализује се свега 0,3 % од годишње производње.

Shema 1: Основни прометни токови пшенице и прерађевина



Извор: Влаховић, Б. (2003)

На кретање понуде пшенице доминантно утичу следећи фактори:

- Неповољни услови привређивања целокупног агроиндустријског комплекса,
- Ниска откупна (заштитна) цена на тржишту, која често једва да покрива трошкове производње,
- Недостатак подстицајних мера од стране државе у циљу повећања производње, а тиме и испоруке пшенице,
- Неодговарајући услови плаћања који нису ишли на руку произвођачима (плаћање са роковима од 15, 30 и до 45 дана), због чега расте међусељачки промет,
- Нерегулисани односи између произвођача, млинско-пекарске и осталих индустрија које као основну сировину користе брашно (Влаховић, Б. 2003).

Последњих година највећи део пшенице откупљује Дирекција за робне резерве у сарадњи са житомлинским предузећима и задругама, као и предузећима за дораду и промет пшенице.

Просечна робност (тржишност) производње је прилично скромна и износи око једне четвртине домаће производње, што говори о артиклу који је претежно намењен за задовољавање потреба породичних газдинстава. Робност (тржишност) представља онај део производа који дођу на тржиште и изражава се у процентима, а може да носи вредност од нуле до 100%. За пољопривредна предузећа карактеристична је већа робност у односу на породична газдинства. На робност утиче велики број фактора као што су: организованост тржишне мреже, висина откупних цена, начин финансирања откупа, као и могућност лагеревања откупљене пшенице.

Што се тиче трговине пшеницом, у последње време иста се преко продуктне берзе одвија и на *“зелено”* тј. већ у марту и априлу се склапају уговори о купопродаји, а пшеница се испоручује непосредно после жетве у јуну месецу.

Тражња пшенице

Просечна потрошња пшенице код нас износи око 150 kg по становнику годишње, што је више од Европског просека за око 40 kg. За исхрану становништва се утроши 1 400 000 тона, за семе око 300 000 тона, око 300 000 тона се утроши за исхрану стоке. Тако, да у садашњим околностима нема пшенице за извоз, иако би ми могли уз ресурсе којима располажемо и подстицајну аграрну политику бити нето извозник хлебног жита. Дакле, постоје значајне могућности за даље повећање производње пшенице, чак и уз смањивање производних површина. Понајпре, захваљујући високородним сортама и хибридима, квалитету земљишта и агротехници. Србија има реалне могућности да у блиском периоду произведе 5 милиона тона пшенице годишње, да задовољи сопствене потребе и да вишкове извезе. Наравно, треба настојати да се пшеница преради у разни висококвалитетни асортиман у што већој мери и тако извезе, као би економски ефекат био већи.

У структури потрошње пшенице највеће учешће имају разне врсте хлеба. Висока потрошња је резултат, како ниског дохотка потрошача, тако и навика у потрошњи. У новије време смањује се потрошња пшеничног хлеба на уштрб разних других производа од пшенице: кекси, бисквити, кроасани и др. У структури потрошње житарица пшеница има највеће учешће (око 90%). У наредном периоду, ако доходак не буде растао, може се очекивати благи раст потрошње пшенице, како би се задовољиле дневне енергетске потребе. Овај пораст ће бити узрокован знатно нижом ценом у односу на остале производе, нарочито животињског порекла.

Цена пшенице

Цена пшенице је подложна флукуацијама, најчешће у зависности од прогнозе производње и временског периода у току године. Цена пшенице је под контролом државе. Влада доноси заштитне цене за пшеницу, на бази трошкова производње, очекиваног нивоа приноса, као и односа домаће понуде и тражње. У циљу стабилизације производње неопходно је да држава унапред, тј. пре сетве, одреди цену пшенице, да се омогуће повољни кредитни услови за репроматеријал, као и да се одмах по испоруци средства исплате произвођачима. Услед лоше жетве пшенице последњих година у источноевропским земљама извозницима, цена пшенице

на светском тржишту константно расте, што се одражава и на цене на домаћем тржишту. Цена пшенице у месецу мају 2012. године креће се око 24 динара, док цена пшенице са одложеном испоруком је нешто нижа.

Увоз и извоз пшенице

Највећи извозници пшенице јесу САД са око 26 % учешћа у светском извозу, затим Канада, Француска и Аустралија. Док истовремено, највише пшенице увозе Руска Федерација (28 %), Јапан, Кина итд. Просечан наш извоз пшенице последњих година стабилизовао се на преко 300 000 тона, с тим што је 2010. године Србија извезла 427 хиљада тона пшенице, што чини преко 1/5 домаће производње. Највећи део извоза усмерен је у Руску федерацију, следе Македонија, Босна и Херцеговина.

У циљу повећања извоза пшенице неопходно је економским мерама стимулисати повећање производње, а посебно стимулисати извоз како би ценом могли конкурисати на међународном тржишту.

Увоз пшенице је прилично скроман, занемарив у односу на извоз, али као што је речено у претходном поглављу, ако се настави тенденција смањивања површина под пшеницом постоји реална опасност да од традиционалног нето извозника овог производа постанемо увозник.

Табела 1. Увоз и извоз пшенице у Републици Србији (2005-2011)

Година	Пшеница			
	Увоз		Извоз	
	Количина у т	Вредност у 000 \$	Количина у т	Вредност у 000 \$
2005	240,8	63,4	169 127	19968,6
2006	45,1	10,1	57 517	9805,7
2007	367,6	228,1	374 675	84558,0
2008	2776,4	544,4	63 827	19132,8
2009	729,5	206,4	206 777	35460,9
2010	674,2	250,5	427 176	89550,3
2011	1098,2	707,7	323 416	97624,4

Извор: Републички завод за статистику (webzrs.stat.gov.rs)

Закључак

Производња, прерада и промет пшенице могли би допринети развоју руралних подручја и подстакнути развој прерађивачких капацитета на селу и у граду (млинска индустрија, пекарска индустрија итд.) Наиме, тренд производње пшенице у Србији у новије време има негативан предзнак, а разлози за то су многобројни. Основни проблем је недостатак економског интереса за ову производњу, ниска откупна цена која једва да покрива трошкове производње. Аграрна политика би се морала прилагођавати околностима у којима послују пољопривредни субјекти. Већи значај мора се дати подстицању производње и посебно извоза пшенице. Новим концептом аграрне политике требали бисмо обезбедити не само прехранбену

сигурност државе, већ произвести значајне коичине за извоз.

Што се тиче пшенице, држава би требала да подстиче производњу овог стратешког производа, а посебно да својим агроекономским мерама (субвенције) подстакне извоз. Производњу пшенице треба стабилизovati на око 650 000 ha, како би обезбедили прехранбену сигурност, створили робне резерве и извезли вишкове. Не сме се дозволити да се пшеница препусти деловању тржишних закона, јер би се могло десити да производња драстично опадне и да почнемо увозити пшеницу.

Што се тиче трговине пшеницом, иста се код нас одвија углавном путем организованог тржишта (продуктне берзе, организовани откуп). Мањи део пшенице се размени преко сељачке пијаче.

Стабилна производња пшенице представља значајан фактор повећања извоза. Искључиво динамичнији раст производње може бити реална претпоставка за експанзију извоза, а самим тим и економски раст подручја на којима је заступљена производња. Тражња на међународном тржишту треба да детерминише обим, структуру и квалитет производње. Маркетинг концепт пословања привредних субјеката треба да добије доминантно место у конципирању производње и извоза, како би се задовољиле потребе иностраног тржишта и остварио одговарајући профит, односно производња пшенице и прерађевина, која мора бити усмерена према потребама и захтевима иностраних потрошача.

У Србији постоји могућност за развој пољопривреде, па тако и производње пшенице, кроз интензивирање извоза на тржиште ЕУ. Подстицању извоза доприноси и потписивање Споразума о аутономним трговинским мерама (Европски савет је 2000-те године донео одлуку да Уговорима о стабилизацији и придруживању са земљама Западног Балкана претходи асиметрична трговинска либерализација). Споразум подразумева могућност преференцијалног извоза из Србије на тржиште ЕУ око 85% пољопривредних производа са претежним домаћим пореклом (извоз без квантитативних ограничења, царинских дажбина и мера еквивалентног ефекта). Пшеница је у овој групи производа.

Да би Србија имала значајан извоз пшенице и прерађевина, уз перманентни раст, неопходно је да има сталност и уједначеност производње квалитетних стандардизованих производа, да их има у континуитету у довољним количинама.

Литература

1. Бабовић, Ј. (2008), Маркетинг и агромаркетинг, Факултет за економију и инжењерски менаџмент, Нови Сад
2. Ђоровић, М., Томин, А. (2010), Тржиште и промет пољопривредних производа, Пољопривредни факултет, Београд
3. Пејановић, Р., Цвијановић, Д., Николић, Марија, Тица, Н. (2006), Кретања на тржишту пшенице и брашна у свету и Србији и Црној Гори, Научни институт за ратарство и повртарство Нови Сад, “Зборник радова”, Свеска 42
4. *Извештаји продуктних берзи у Новом Саду и Београду*
5. Марковић, П., Бабовић, Ј. (2002), Србија у новом веку - Менаџмент и маркетинг у савременом развоју пољопривреде, Савез пољопривредних инжењера и техничара Југославије, Београд
6. Пушкарић, А., Цвијановић, Д., Арсенијевић Ж. (2009), Извоз као фактор подстицања производње ратарских производа, Зборник научних радова, Институт за економику пољопривреде, Београд, Вол. 15 бр. 1-2

7. Пушкарић, А., Јелочник, М., Бекић, Бојана (2012), Трговински биланс Републике Србије у контексту међународне размене хране и пољопривредних производа, Економика, Ниш 2012, I-III, бр.1,
8. Републички завод за статистику, Београд, за одговарајуће године
9. Влаховић, Б. (2003), Тржиште пољопривредно - прехранбених производа, специјални део – књига II, Пољопривредни факултет, Нови Сад
10. www.proberza.com – 03.06.2012.
11. www.zitomedia.rs – 03.06.2012.
12. www.poljopartner.rs – 07.06.2012.
13. www.poljoberza.net – 07.06.2012.
14. www.poljoinfo.com – 07.06.2012.

Др Радмила Турчић
Мр Владимир Пребирачевић
Наташа Васић
Војвођански антимобинг центар¹

ОБЕЛЕЖЈЕ МОБИНГА КАО НОВОГ ЧЛАНА КОЛЕКТИВА

Апстракт

Модерно пословање данас, поред капитала, запослених и пословног простора, укључује и мобинг као део свакодневнице. Наиме, терор на радном месту, поготову са психолошког аспекта, је нешто што се дешава сваки дан. Спектар малтретирања је разноврстан, од игнорисања, вике, претрпавања послом, до омаловажавања, понижавања и исмевања. Ситуација је крајње алармантна поготову за поштеног радника који жели да заради плату, вредно радећи свој посао за који има квалификације, не реметећи друге запослене. Управо овакав опис представља савршену жртву мобинга, над којом мобер, или то особа која злоставља, спроводи софистицирање активности како би му наудио и напакостоио. За мобера, циљ мучења других је лечење сопствених комплекса. Без имало разумевања, у жељи да покаже лажно створену надмоћ без покрића, мобер шиканира колеге и сараднике само да би прикрио сопствене недостатке. Решење проблема треба тражити у законској регулативи и агресивнијој медијској кампањи у борби против овог опаког феномена, опасног по психу мобинговане особе. Жртве мобинга је потребно подржати и обезбедити им заштиту, такође, јасно дефинисати и формулисати шта радити и коме се обратити ако и када се препознају знаци мобинг терора.

Кључне речи: Мобинг, мобер, насиље, превенција, жртва мобинга...

ЈЕЛ Класификација J71, J80, J83

MOBBING AS A NEW STAFF MEMBER

Abstract

Modern way of business practice nowadays, beside capital, employees and working space, also includes mobbing as a part of daily routine. Violence at workplace, especially psychological kind, is something that occurs daily. The domain of violence is various, from ignorance, yelling, work overload, to humiliation, underestimation and mocking. Situation is ultimately serious especially for an honest and hardworking employee who wants to earn his salary in an honest way doing the job he is qualified for, without disturbing the other employees. Exactly this described situation presents a perfect mobbing victim over whom a mobber, abuser person, practices sophisticated activities to harm and do injustice over a victim. For a mobber, aim of abusing the others is overcoming personal shortcomings by torturing his colleagues and associates. The solution to this problem is to be searched for in Law and legislation and aggressive media commercials and campaigns fighting this phenomenon. Mobbing victims should

¹ vanc021@gmail.com

necessarily be supported and given protection, it should be clearly defined and formulated what to do and who to refer to if they are noticed.

Key words: *Mobbing, mobber, violence, prevention, mobbing victim...*

Увод

Данас у време светске кризе запослени су незадовољни условима рада и месечним примањима, а с друге стране, број незапослених расте из сата у сат. Велика је конкуренција за исто радно место за послодавце је прави рај, јер може да бира кога да запосли. Он користи новонасталу ситуацију до границе да: запослене експлоатише, му раде посао за једног и по човека; а стално им прети отказом или им „маше“ радном књижицом испред носа, да могу да иду кад год зажеле и где желе. Запослени су, више него икад раније на мукама. Трпети и трпети, или се борити за своја права.

Иако технологија напредује сваким даном, међуљудски односи као да полако престају да постоје. Човек је све мање окренут човеку, гледа само сопствене интересе. Људи више не осећају емпатију и разумевање према другима, чак ни сажаљење. Стога се окрећу шиканирању у жељи да напакосте једни другима.

Кроз историју забележено је постојање различитих видова злостављања. Иако је у Робовласнички систем за људе било најгори, ипак су они функционисали у заједницама. Владало је јединство у супротстављању режиму, помагали су једни другима и пружали подршку. Данас то потпуно изостаје, посебно код запослених.

У последњих десетак година злостављање на послу добија нове облике. У литератури и пракси се појављује нови термин мобинг којим се означава као „... злостављање, у смислу сваког активног или пасивног понашања према запосленом или групи запослених код послодавца, које се понавља, а које за циљ има или представља повреду достојанства, угледа, личног и професионалног интегритета, здравља, положаја запосленог и које изазива страх или ствара непријатељско, понижавајуће или увредљиво окружење, погоршава услове рада или доводи до тога да се запослени изолује или наведе да на сопствену иницијативу раскине радни однос или откаже уговор о раду или други уговор”². У питању је психолошки рат са сарадником, емоционални терор над јединком, а као вид насиља карактеристичан је искључиво за радни амбијент.

Пошто је мобинг проблем светских размера, свака држава се у оквиру сопствених закона бори против терорисања запослених на радном месту. Не постоји општи или заједнички међународни закон који планетарно решава питања везана за мобере и мобинг процесе, а исто тако не постоји универзална дефиниција овог појма. Међутим, Међународна организација рада (ILO) дала је своју дефиницију, којом мобинг одређује као „...увредљиво понашање које се манифестује као осветољубиви, сурови, злонамерни или понижавајући покушаји да се саботира један или група запослених. Удружује се против одређеног сарадника, односно он се мобингује, и излаже психичком узнемиравању. У мобинг спадају сталне негативне примедбе или критике, које изолују неку особу у социјалном погледу, као и канцеларијски трачеви или ширење лажних информација”³.

² Дефиниција мобинга из Закона о спречавању злостављања на радном месту. Извор: http://mobing.rs/articles.php?article_id=1

³ http://www.gsputnezavisnot.org.rs/nauke/materijali/ISCOD_V_-_Мобинг_и_како_га_спречити_-_Приручник.pdf

Насиље на послу је продукт друштва, друштвена појава о којој се нерадо говори, а такође и недовољно информисане јавност колико је заиста распрострањено. По својој структури, мобинг је удар на личност другог човека, атак на његова права и слободе, и трајно ремети међуљудске односе на раду. Започиње као проблем у комуникацији, и највише се одражава на психу мобинговане особе. Осим тога, оставља дуге и тешке последице на појединца, поготову психолошке природе. Никако не би требало занемарити последице које, осим жртве мобинга, трпе првенствено партнер, затим породица и деца, али и шира друштвено заједница.

Да би се елиминисало штетно дејство овог феномена, о њему је потребно више знати и бити боље информисан и његовим разарајућим утицајима. Од пресудног је значаја, за све запослене, чак и оне који нису имали додира са терорисањем на радном месту, да буду упознати са Законом и начинима како да се боре против њега. Свакако да и послодавац има велики утицај на цео процес. Претпостављени морају да се посвете бољој комуникацији унутар фирме, да воде више рачуна о људским ресурсима и њиховим потребама, али и да направе добру организацију менаџмента. Радни задаци морају бити јасни, дијалози са сарадницима конструктивни и са међусобним уважавањем. Свако мора знати своје место у фирми, своја задужења и да уме да се позабави вештином културе комуницирања.

Феномен мобинга

До мобинга долази услед поремећених односа на раду. Првобитно услед непрофесионализма руководеће структуре, неадекватне политике пословања и нејасних циљева компаније, затим лоше комуникације и пропуста у интерном информисању, негативна и такмичарска атмосфера у секторима, лоши међуљудски односи и свакако непостојање поделе задатака. Хијерархија у радном персоналу јесте битна да постоји, али не да би се угњетавали подређени, према статусу и радној систематизацији. Фирме у којима влада здрава клима, где сви запослени раде у општем интересу компаније ради постизања заједничких циљева и престижа на тржишту, запослени уживају права на углед и људско достојанство. С друге стране, тамо где владају стрес и конфликти, негативни радни амбијент чини своје, те су запослени принуђени да се боре свим средствима за основна права и слободе. У таквим системима мобинг је редовна појава, готово неизоставно.

Мобинг је, према светској енциклопедији „широко распрострањена појава у свету, чије се последице рефлектују на појединца, социјално окружење, радну средину, и зато захтева мултидисциплинарни приступ са психолошког, медицинског, социолошког и правног аспекта, у циљу његовог благовременог препознавања“⁴. То је прича у којој на крају нема победника. Жртве мобинга пате годинама касније, са или без лечења, трпе последице због којих нису у стању поново да заснују радни однос; док насилници, односно мовери, у старту су проблематичне личности, чија је основна сатисфакција видети другог како пати.

Апсурд овог процеса је што жртве мобинга може постати било ко. Иако статистике тврде да жене више трпе насиље на послу, као што је то и у животу, за терор на радном месту се не може извести овакав аксиом. Независно од пола, мобинговани могу бити мушкарци исто колико и жене. Нема разлика ни у образовном домену, злостављање трпе неписмени исто колико и високо образовано особље, па чак и доктори наука. Када су у питању професије, првенствено терорисања има у

⁴ <http://sr.wikipedia.org/sr/Мобинг>

јавном сектору исто колико и у приватном; има га у образованим установама, свим видовима уметности, медицини и осталим струкама.

На мобинг нико није претплаћен, али овај медицинско-економско-социјални проблем се све више дешава и неодвојив је од друштвеног деловања. Без обзира на године, веру, политичке ставове и идеологије, припадност етничким заједницама, стручност, изглед, социјални статус па и материјално стање, мобинг има штетне последице на психичко здравље појединца. Терор започиње у домену комуникације, а штетност од истог није нимало наиван. Како психолози истичу, мобер готово сигурно пати од неког облика поремећаја личности и таква особа готово сигурно да не може имати позитивно дејство на нечију част и углед.

Одређење појма

Под појмом мобинг обухватају се активности као што су: шиканирање на радном месту, терор и манипулисање, злостављање и мучење. Углавном се изражава кроз комуникацију, али неретко долази и до физичких насртаја и претњи. Тај специфични облик понашања, са патологијом у комуникацији човека према човеку, али данас веома чест. Сам назив потиче од енглеских термина⁵: од глагола *to mob* – што значи: бучно навалити на неког, или насрнути у маси; именице *mob* – чији синоними су: руља, багра, гомила, маса, олош; и фразе *mobbish* – друго име за простачки, груб или вулгаран.

На основу горе поменутих речи и израза створена је кованица, односно термин мобинг и данас се свуда у свету зна да овај појам означава злостављање на радном месту⁶. Такође, претеча овог назива, који се још увек користи као синоним злостављања, је енглески израз *bullying*.⁷ У већини земаља енглеског говорног подручја овај термин је и даље актуелан, али према лингвистима, он обухвата злостављање у школама, углавном деце старијих разреда над млађим и готово без изузетка обухвата и физичко насиље. Из поменутог разлога овај израз не дочарава исто што и мобинг, јер мобинг укључује „суптилније” активности и „софистицираније” видове злостављања, уз ограничење да се стриктно односи на радни простор.

Што се тиче саме појаве, према светским мерилима је установљено да је за одређење постојања мобинг насиља референтан фактор време. Да би се злостављање детектовало и установило, запослени мора бити изложен малтретирању у временском току и то у дужем интервалу (најмање 6 месеци, па навише). Упоредо током дуготрајног процеса мучења, мобинг треба да се дешава учестало. Због своје дугорочности и периодичности поставља се питање оправдања постављеног стандарда, да је неопходно барем шест месеци да лице буде мобинговано, како би се нешто предузело. Током тог периода особа енормно безразложно пати, а последице су разарајуће по психу и опште здравље злостављаних.

⁵ http://mobing.rs/articles.php?article_id=1

⁶ Изведеница *мобинг* значи: вулгарно некога психички докрајчити, друштвено деградирати, уништити и искључити из друштвеног живота.

⁷ У Америци, уместо *bullying*, користе се термини: *work abuse* и *employee abuse*

Историјат изучавања

Злостављање, као идеја утицања на запослене како би, из страха радили брже, више и економичније, свакако да није морално подржива и етички на месту. Врло је могуће да је мобинг тако и настао, из жеље послодавца да остваре што већу добит, а угњетавањем запослених, како би се побољшала продуктивност, а умањили трошкови. Чињеница да пракса показује да запослени под мобингом више кошта и фирму и државу, није спречила нападе и психолошку игру моћи. Експлоатисањем радника, психичким терором и пасивним насиљем претпостављени верују да ће профит бити увећан, а уствари се само повећава бројка са подацима мобинг напада.

Иако се термин мобинговање све више појављује у медијима и више се говори о томе јавном мњењу, експанзију у литератури и оглашавању доживео је тек у последњих пар година. Први пут се ова појава јавља у етологији; када је Konrad Lorenz објавио студију о понашању одређених врста животиња и њиховом функционисању у групи, односно чопору⁸. Према његовом истраживању животиње се групишу у чопор, у жељи да елиминишу слабијег или повређеног члана. У тој ситуацији га организовано нападају, са циљем избацивања из заједнице, а изолацијом га осуђују на смрт, пошто сам не може да опстане ван чопора. Надаље, први научник који је дао име овој појави, изучавајући феномен злостављања, је шведски психолог др Heinz Leumann, који је рад базирао на испитивању непријатељског понашања деце у школама, а касније је то увиђао и међу одраслима, на радном месту⁹.

Leumann се сматра оснивачем теорије о мобингу¹⁰. Он је у литератури И истраживањима експерт за мобинг. Током година изучавања, написао је гомиле књига, чланака и стручних текстова; које се свакодневно користе у радовима и истраживањима као највалиднији извори литературе. Објавио је и написао енциклопедију о мобингу, а оснивач је и клинике за помоћ жртвама мобинга. Захваљујући његовом раду, повећала се потреба за оспособљавањем стручњака за борбу против овог проблема, као и за помоћ жртвама. Многе земље имају специјалне законе који се тичу превенција, казни и начина борбе против мобинговања и јасније су одвојиле прикладно од неприхватљивог радног окружења и понашања.

Уставно скандинавске земље предњаче у борби против мобинга¹¹. Закони су прецизни и примењују се у пракси, а казне за мобере су високе. Међутим, у осталим европским земљама ситуација није тако сјајна. Тако, у Немачкој чак 20% самоубистава има неке везе са мобингом и не налажењем другог избора жртава. Статистичка испитивања¹² на светском нивоу, говоре да чак 97% људи у пословном

⁸ Костелић-Мартић, Андреја 2005, 7

⁹ Према Дарвиновом схватању да је човек „специфична животиња”, настао је мост са заједничким особинама у понашању човека и животиње. Међутим, животиње то раде ради опстанка и очувања врсте, док човек то чини из обести, љубоморе, моћи и задржавања стеченог статуса и позиција. Према: <http://www.politika.rs/рубрике/Шта-да-се-ради/Ко-је-постенији-вукови-или-људи.lt.html>

¹⁰ Према његовом запажању, сваки четврти радник је током радног века бар једном био објекат малтретирања

¹¹ Шведска, Финска и Норвешка прве су подржале права радника у оквиру својих националних закона.

¹² Највише злостављања има у државним органима и управама 14%, следе школство и здравство 13%, транспорт и комуникација 12%, хотелијерство и ресторани 12%, трговина

свету сматра да се о мобингу као теми премало говори и да радник није довољно заштићен од напасника. Више од 70% људи у готово свакој установи је бар на неки начин једном у животу било мобинговано, а 45% осећа замор нусефекте стреса, психички слабе. Због преоптерећености послом и великим захтевима 28% тврди да им стрес негативно утиче на здравље¹³.

Активности мобинга

Већ је речено да је време као фактор веома релевантно кад је мобинг у питању. Наиме, да би се исти детектовао, поред доказа о нападима, потребно је и време; како би жртва могла да пријави да се над њом врши мобинг. Током тог времена, или више, дешавају се разне активности којима се мобери служе. Пожељан епилог терора из очију посматрача насилника, јесте апсолутна елиминација жртве са радног места; уз психолошко слабљење, разор самопоуздања, понижење, економски и стручну деградацију.¹⁴

Како мобинг започиње безазлено, жртва у почетку не схвата да је уплетена у замку мобера. Збуњена је и тражи одговор на питање шта јој се и зашто дешава. Зачетак овог процеса почиње са оговарањем и исмевањем, затим креће озбиљнија игра, са ширењем трачева и клеветањем. У овој фази жртва постаје предмет трачарења, а теме које служе за исмевање су углавном из живота мобингованог, са комбинацијом увреда и неистина. Следи ускраћивање права на мишљење, што прате немилосрдне критике, углавном без аргумената, уз лоше оцене рада и радних задатака и потпуно обезвређивање. При расподели посла дотичном запосленом се даје или превише или премало обавеза, послови су врло често крајње бесмислени и не одговарају нивоу образовања и стручности особе. Скривају се важне информације за посао, или се, пак, дају крајње погрешне, са намером да жртва погрешно и после за те грешке одговара надређеном. Осим тога, појачана је и контрола присутности жртве на послу, укида се право на паузу и цинкари се шефу у случају изостанка са радне столице. Годишњи одмор, боловање и слободни дани су ускраћени, чиме се крше основна законска права запослених. Такође, често се дешава и потпуно игнорисање запосленог, као да није присутан у просторији, разговор се гаси кад мобингован закорачи у радни простор, искључује се из живота заједнице и синдиката компаније. Чак и у случају не прекида комуникације, са жртвом се разговара жустро, високим тоном уз вику и галаму. Прети се физичким насиљем и физичким нартајем, а некад се чак и сексуално уцењује¹⁵.

9%, грађевинарство 5%, пољопривреда 3%. Према: [хттп://мобинг.рс/артицлес.пхп?артицле_ид=14](http://мобинг.рс/артицлес.пхп?артицле_ид=14)

¹³ Према подацима, њих 35% не би запослило хомосексуалца, што на сцену доводи и дескриминацију. Извор: <http://mobing.rs>

¹⁴ По статистици, мобинг у свету је поражавајући проблем. У Финској је мобингу изложено чак 15% радника, бар оних који о томе говоре; следе Велика Британија и Холандија са по 14%, затим Шведска 12%, Белгија 11%, Француска и Ирска 10%, Данска 8%, Немачка 8%, Аустрија 6%, Шпанија и Грчка 5%, Италија и Португал 4%. Извор: http://mobing.rs/articl-es.php?article_id=14

¹⁵ Према извору: [http://www.blic.rs/Vesti/Drustvo/255463/Мобинг-трпи-сваки-други-радник-подаци-испитивања-чему-су-све-изложени-радници-на-радном-месту:-вербалне-претње-и-физички-напад-\(18%\),-обезвређивање-резултата-рада-\(46%\),-исмевање-због-начина](http://www.blic.rs/Vesti/Drustvo/255463/Мобинг-трпи-сваки-други-радник-подаци-испитивања-чему-су-све-изложени-радници-на-радном-месту:-вербалне-претње-и-физички-напад-(18%),-обезвређивање-резултата-рада-(46%),-исмевање-због-начина)

Репертоар активности и/или мобизирајућих поступака се, према литератури, класификује у пет група. То су¹⁶:

- Напад на могућност адекватног комуницирања;
- Напад на могућност одржавања социјалних односа;
- Напад на личну репутацију;
- Напад на квалитет професионалног рада; и
- Напад на физичко здравље.

Закључак

Намера аутора рада је да укажу на све опасности којима су запослени изложени. Не тако безазлена је и мобинг, као феномен времена у којем живимо, који је као појава присутна у свим сферама живота и рада свакога од нас: друштвеним делатностима, привреди и сл.

У раду су истакнути сви аспекти мобинга, као и застрашујуће последице његовог деловања на запослене: моралне, здравствене и сваке друге врсте.

Литература

1. Ко је поштенји – вукovi или лјуди? <http://www.politika.rs/rubrike/SSta-da-se-radi/Ko-je-posteniji-vukovi-ili-ljudi.lt.html> (11.02.2012.)
2. Kostelić-Martić, Andreja (2005) Mobing: psihološko maltretiranje na radnome mjestu (kako prepoznati mobing, kako se odbraniti i kako ga sprečiti). Zagreb: Školska knjiga.
3. Blagojević, S., & Marinić, I. (2011). Korišćenje radne snage u funkciji unapređenja ekonomskog razvoja SR Jugoslavije. *Ekonomika*, 57(3), 25-32.
4. Mober - Impotentni agresivac <http://www.digitalnasrbija.com/vesti/index.php?sta=prikaz&no=15> (20.01.2012.)
5. Mobing – Zlostavljanje radnika <http://www.mcb.rs/blog/2011/04/21/mobing-%E2%80%93-zlostavljanje-radnika/> (11.02.2012.)
6. Mobing i kako ga sprečiti http://www.gsputnezavisnot.org.rs/nauke/materijali/ISCOD_V_-_Mobing_i_kako_ga_sprečiti_-_Priručnik.pdf (14.12.2011.)
7. Mobing: Psihičko zlostavljanje na radu <http://www.prekoramena.com/t.item.382/mobing-psihicko-zlostavljanje-na-radu.html> (13.02.2012.)
8. Stop mobing: Šta je mobing? http://mobing.rs/articles.php?article_id=1 (29.02.2012.)
9. The Mobbing Encyclopedia, <http://www.leymann.se/English/frame.html> (10.03.2012.)

говора, држања, хода и/или одевања (57%), омаловажавање због пола, националности, социјалног порекла и приватног живота (30%), оптужбе без кривице (53%), искључивање из друштвених активности (39%), одузимање посла (4,5%), претрпавање послом (54%), сексуално угрожавање (0,6%).

¹⁶ Костелић-Мартић, Андреја 2005, 12.

Др Зоран Јеротијевић¹

Факултет за пословно индустријски менаџмент, Младеновац

Др Свето Пурић²

Универзитет у Крагујевцу, Правни факултет, Крагујевац

УСТАВНОПРАВНИ РАЗВОЈ КРАЉЕВИНЕ СХС И КРАЉЕВИНЕ ЈУГОСЛАВИЈЕ 1918-1941.СА ПОСЕБНИМ ОСВРТОМ НА ФОРМИРАЊЕ БАНОВИНЕ ХРВАТСКЕ

Апстракт

Период од почетка деветнаестог века, па до завршетка Првог светског рата за српски народ био је испуњен бурним ратним и мирнодопским активностима усмереним на ослободбођење и уједињење. После Балканских ратова, Турска је коначно протерана са скоро читавог Балкана, а Србија је одлучујућом улогом у тим ратовима, извршила не само ослобођење Косова, Метохије и вардарске областу већ и стекла велики углед код својих саплеменика у Аустро-Угарској. Хабзбуршка монархија је сада у Србији видела опасног противника и препреку за продор даље на исток. Први светски рат донео је распад Аустро-Угарске и победу Србије уз неизмерне жртве. Дошло је, уз асистенцију великих сила и стварање прве јужнословенске државе (без Бугара). Ова држава је ујединила и победнике и поражене. Анимозитет ове две стране и лојалност централној власти били су и остали нерешив проблем. Већ на самом почетку избио је спор око доношења првог Устава, да би касније промене биле учинене под притиском споља и изнутра, али без трајнијих резултата. Једноставно код једне компоненте ове државе, хрватске, није постојала искрена жеља за њеним очувањем.

Кључне речи: краљ, Устав, монархија, Југославија.

ЈЕЛ Класификација: N40, N44

CONSTITUTIONAL LAW OF THE KINGDOM OF DEVELOPMENT SHS AND KINGDOM OF YUGOSLAVIA 1918-1941.

Abstract

The period from the beginning of the nineteenth century to the First World War for the Serbian people was filled with thunderous war and peace activities aimed liberation and unification. After the Balkan Wars, Turkey was finally banished from almost all over the Balkans, and Serbia has a decisive role in these wars, carried not only the liberation of Kosovo, Metohija and Vardar area already and gained a great reputation among their brethren in the Austro-Hungary. Habsburgs monarchy is now in Serbia saw a dangerous opponent and obstacle to the further penetration of east. First World War brought about the collapse of the Austro -Hungary and Serbia to win with great victims. There is , with the assistance of the great powers and the creation of the first Yugoslav state (non-Bulgarians). This country is united, winners and losers. The animosity of the

¹ zoranjerotijevic@gmail.com

² spuric@jura.kg.ac.rs

two parties, and the loyalty of the central government were and are insoluble problem. At the beginning of the dispute broke out in the first Constitution, but later changes had been made under pressure from without and from within, but without permanent result. Simple in one component of the State of Croatia, there was a sincere desire to preserve it.

Keywords: King, the Constitution, the monarchy, Yugoslavia.

Увод

Почетак двадесетог века довео је до врхунца идеју о уједињењу свих Срба у једну државу и истовремено наговестио негирање саме српске нације. По завршетку првог светског рата и поразом Аустро-Угарске Царевине, Хрватска као територија те империје била је на губитничкој страни, и подразумевало се да мора платити ратну одштету, репарацију као и губитак територија.

Хрватска страна је прибегла мудрој стратегији подметања, замена теза, и називања ствари „другачијим именом“ и кренула у у реализацију поставке ствари на тај начин, како би хрватски народ био на страни победника и тиме избегао да сноси последице учешћа у Првом светском рату на страни Аустро-Угарске. У Лондону је основана организација, Југословенски одбор, чији је председник био Анте Трумбић (адвокат из Сплита). Та организација је требало да искористи моменат и да са губитничке стране, Хрватска пређе на победничку и избегне обавезе губитника. За реализацију тог плана имали су идеју да српском народу представе причу да су Хрвати и Словенци, као и Срби, Јужни Словени, братски народ са заједничким коренима, сличном ако не и истом културом и традицијом. Ради подсећања треба рећи да је исти Хрватски „братски“ народ 1914, када је почео Први светски рат, са великом еуфоријом најенергичније штитио интересе Аустро – Угарске империје и јасно изражавао жељу за окупацијом Србије и осветом убиства Принца Фердинанда што најбоље описују песме које је хрватски народ певао тих дана „Марш ,Марш Београд је наш“, „ Освећена крвца није Фердинанда и Софије“.³

Срби као народ који не памти деловање својих непријатеља и као народ који је научио да прашта, поверовао је у ту целу причу, о братству са Хрватима и Словенцима и двадесетог јула 1917 године на Крфу је донета декларација која је требало да умањи разлике између преговарача са инсистирањем на јединственом пореклу. „Пре свега, представници Срба, Хрвата и Словенаца поново и најодсудније наглашавају, да је овај наш троимени народ један и исти ,по крви, по језику, по говорном и писаном, по осећањима свог јединства, по континуитету и целини територији, на којој неподвојено живи, и по заједничким животним интересима свога националног опстанка и свестраног развитка свога моралног и материјалног живота“.⁴

Стварање државе и конституисање Краљевине Срба, Хрвата и Словенаца

Предуслов за стварање југословенске државе било је избијање Првог светског рата. Народна скупштина је у Нишу 7. децембра 1914. године усвојила Декла-

³ Јовановић, А.,(2010). Подофицир Вражије Дивизије, Београд Градац, стр. 11.

⁴ Петрановић Б.,Зечевић М.,(1987),„Југословенски федерализам идеје и стварност“Том 1,,Београд Просвета,стр.36.

рацију којом се залаже за „ослобођење и уједињење све неослобођене браће“.⁵ У пролеће 1915. године формиран Југословенски одбор од стране аустроугарских емиграната. За председника је изабран Анте Трумбић. Антанта је понудила Србији да потпише Лондонски уговор 26. априла 1915. године. Уговор се односио на стварање „Велике“ Србије односно етнички јединствене српске државе. Савезници су нудили Србији Босну и Херцеговину, Славонију, Срем, Бачку, јужну Далмацију и северну Албанију, без једног дела вардарске области и дела Баната. За улазак у рат Савезници су Италији понудили Истру и већи део Далмације, Румунији Банат, а Бугарској највећи део вардарске области. Србија је одбацила уговор пошто није била спремна да се одрекне целокупне вардарске долине. Компромис између ставова српске владе на челу са Николом Пашићем и Југословенског одбора чинила је Крфска декларација од 20. јула 1917. године. Договорено је да име будуће државе буде Краљевина Срба, Хрвата и Словенаца, да ће бити уставна, демократска и парламентарна монархија на челу са династијом Карађорђевић и да су Срби, Хрвати и Словенци један народ са три имена. У октобру 1918. године у Загребу је створено Народно веће Словенаца, Хрвата и Срба са циљем да се образује независна држава на јужнословенским просторима Аустро-Угарске - Држава Словенаца, Хрвата и Срба. Таква држава би се касније ујединила са Краљевином Србијом. Дана 29. октобра 1918. године Хрватски сабор је раскинуо све државно – правне везе са Бечом и Будимпештом. Пошто нова држава није била способна да се брани од италијанских претензија, позвала је српску војску да заштити „националне територије Југословена“. Велика народна скупштина у Новом Саду је 25. новембра донела одлуку о присаједињењу Барање, Бачке и Баната Србији. Дан пре тога 24. новембра је збор посланика народних већа Срема у Руми донео одлуку о присаједињењу Срема Србији. Велика народна скупштина у Подгорици је 26. новембра одлучила да се династија Петровић – Његош збаци са престола те да се присаједини Србији. Веће народних првака и посланика 28. новембра је донело одлуку да се Босна и Херцеговина припоји Србији. Народно веће из Загреба је 25. новембра донело одлуку да се југославенско подручје Аустро-Угарске уједини са Србијом у нову државу. 1. децембра 1918. године основана је Краљевина Срба, Хрвата и Словенаца.

Под притиском сила савезница, пре свих Енглеске, а узимајући у обзир велике жртве српског народа изазване пре свих од стране Аустро – Угарске, регент Александар Карађорђевић, на основу декларације донете на Крфу 20. јула 1917. године, од 1. децембра 1918. године предузео је поступак за стварање јединствене државе југословенских народа. Други значајан документ о замисли стварања и будућег уређења Југославије, представља Женевска декларација од 9. новембра 1918. године из које се може видети да је смисао целе ствари, од стране Хрвата, очување својих територија, „Данашњим даном и овим актом нова држава се појављује и приказује као једна не дељива државна целина и члан друштва слободних народа“.⁶

О брзи Хрвата за своју територију због губитка рата Аустро – Угарске на чијој страни је ратовала против Србије говори и део из прводецембарског акта 1918. године из адресе Изасланства народног вијећа СХС Престолонаследнику Александру: „Ваше Краљевско Височанство! Осећамо се срећним што у име Народног Већа Словенаца, Хрвата и Срба, можемо да поздравимо Ваше Височанство

⁵ Митровић, А; Ивић, П; Живковић, Д; Палавестра, П; Медаковић, Д; Самарџић, Р; Тешић, В, Историја српског народа.(1994) Књ. 6, Од Берлинског конгреса до уједињења : 1878-1918. Том 2,Београд, Српска књижевна задруга

⁶ Петрановић Б.,Зечевић М., (1987),„Југословенски федерализам идеје и стварност“,Том 1,Београд, Просвета, стр.63.

у престоници ослобођене Србије као Врховног Команданта победоносне народне војске, која је у заједничкој борби с војскама наших моћних савезника створила увјете за извршење великог дела нашег народног уједињења“.⁷

Видовдански устав

По члану 1. „Држава Срба, Хрвата и Словенаца је уставна, парламентарна и наследна монархија“. У Уставотворној скупштини су се републиканци, социјалисти и комунисти противили монархистичком облику владавине, али ни монархија ни династија Карађорђевића нису били оспорени од већег броја посланика. Српска династија је уживала висок углед, захваљујући демократском начину владавине краља Петра после 1903.

Краљ има уобичајена овлашћења монарха и шефа државе. Он је врховни командант војне силе, представља државу у односима са другим државама и има овлашћења везана за именовање и рад владе. Краљ објављује рат и закључује мир. Краљ је наследан по принципу примогенитуре у корист мушког потомства. Краљ и Народна скупштина су „заједнички“ вршили законодавну власт. Он има право законодавне иницијативе и законодавне санкције. Има право санкције акта о промени устава, као и право иницијативе за промену устава. Сазивао је Народну скупштину у редовни и ванредни сазив. Могао је распустити скупштину својим указом, који је морао садржати и наредбу за нове изборе, најдаље за три месеца. Краљ је једини имао право да поставља судије.

Народна скупштина је била једнодомна. С обзиром на ограничења која је постављао изборни систем, не може се рећи да је Народна скупштина по *Видовданском уставу* у правом смислу речи била народно представништво, јер велики део становништва није имао право гласа. Сваки члан Народне скупштине је имао право законодавне иницијативе а посланици су имали право да постављају министима питања и интерпелације, на које су министри обавезни да дају одговор у току истог сазива, у року који одреди пословник. Народна скупштина има право анкете, као и право истраге у чисто административним питањима. Скупштински кворум је предвиђен са трећином свих посланика, док је за пуноважност скупштинске одлуке о законском предлогу потребна већина гласова присутних посланика. Народна скупштина одлучује о промени устава. Један сазив парламента усваја предлог о промени устава, затим се распушта, а одлуку о промени устава доноси новоизабрани парламент. Овакав начин промене устава садржи елементе референдума, што уставу даје обележје нарочито чврстог устава⁸. Одлука Народне скупштине је морала бити потврђена од стране монарха. Скупштина сваке године одобрава буџет, који води за годину дана. Док не одобри јој поднесени буџет, скупштина може одобрвати тзв. „дванаестине“ за један или више месеци.

Трећи централни орган власти је Министарски савет. У *Уставу* стоји да „Управну власт врши Краљ преко одговорних Министара, по одредбама овог Устава“. Министре поставља и смењује краљ, а ови постављају ниже чиновнике. По члану 90. *Устава* Министарски савет „стоји непосредно под Краљем“, и министри су

⁷ Петрановић Б., Зечевић М., (1987) „Југословенски федерализам идеје истварност“, Том 1, Београд, Просвета, стр. 73.

⁸ Устави се деле на чврсте и меке уставе, према правним режимима за њихове промене. Чврсти устави су они који се мењају посебним поступком, тежим од обичног законодавног. (Марковић Р., (2008), *Уставно право, Београд, Службени гласник*, стр. 47)

одговорни краљу и Народној скупштини. То је било противно праву прокламованог режима парламентаризма. Министри по *Уставу* нису морали бити узимани из реда скупштинских посланика. То је такође било противно начелима парламентаризма, по којима влада треба да произлази из парламентарне већине и да одговара искључиво парламенту за свој рад. Министри су политички одговорни пред краљем и Народном скупштином, кривично одговарају пред посебним Државним судом, а у случају грађанскоправне одговорности, уместо министара одговара држава. Министарски савет у целини и поједини министри имају, по краљевом овлашћењу, право законодавне иницијативе. Влада има право да издаје уредбе потребне за примену закона. Уредбама са законском снагом могла је уређивати односе само на основу законског овлашћења. Уредбе не смеју противуречити закону или уставу ради чије су примене издате.

Краљевина Срба, Хрвата и Словенаца била је по *Видованском уставу* јединствена држава. *Устав* је у административно-територијалном погледу поделио државу на области, округе, срезове и општине. Области је требало организовати према природним, социјалним и економским приликама, а не према национално-историјским. Овакви критеријуми за образовање области, као и ограничен број становника је требао да разбије националну хомогеност појединих области, да би се тако убрзало формирање једне јединствене нације. Полазећи од концепције о постојању јединствене нације, створена је унитарна држава. *Закон о установљењу области, Уредба о подели земље на области, Закон о обласној и среској самоуправи и Закон о општој управи* су усвојени у Народној скупштини 1922. Административна подела државе требало је да разбије историјске покрајине, које су се ипак одржале све до стварања бановина 1929. год. *Уредба* је оставила на снази поделу на округе (жупаније) и срезове (котаре). У областима и срезовима власт је била ограничена на самоуправну и државну власт. Поред самоуправних, постоје и паралелно постављени органи државне власти чија је надлежност знатно већа и шира од самоуправних органа. По члановима 95. и 96. *Устава* на челу сваке области налази се велики жупан, којег поставља краљ и који управља преко државних органа пословима државне управе у области. Окружни начелници су помоћни органи великог жупана. Њихова главна дужност је надзор над среским властима. Срески поглавар обавља послове државне управе у срезу. Велики жупан, окружни начелник и срески поглавар су „чисто државни органи“. За послове месног, среског и обласног значаја установљава се месна, општинска, среска и обласна самоуправа, уређена на изборном начелу. У надлежност обласне самоуправе спадају обласне финансије, имања и предузећа, обласне грађевине и јавни радови, привреда, занатство, индустрија и задругарство народно здравље, уопште све што се тиче привредног и културног живота у области. Уредбе о томе издаје обласна скупштина. Државна власт врши надзор над пословима самоуправних власти преко обласног великог жупана и посебних стручних органа. Велики жупан има посебну улогу у обезбеђивању уставног и законитог обављања послова самоуправних власти. Против жупановог решења могла се изјавити жалба Државном савету. Ако за месец дана Државни савет не донесе одлуку, одлука самоуправног органа остаје на снази.

Судови су независни и суде по законима. Судови и судска надлежност може се установити само законом. У породичним и наследним стварима муслиманима суде државне шеријатске судије. Постоје Првостепени, Апелациони и Касациони суд са седиштем у Загребу. Судије поставља краљ својим указом, али је при том везан предлозима кандидата које изабере посебно изборно тело, чији се састав ближе одређује законом. Судије су сталне до навршетка година старости потребних за пензију.

Видовдански устав је садржао и класична лична и политичка права и слободу, карактеристична за грађанске уставе. Поред класичних, он је по узору на немачки Вајмарски устав, садржао и социјално-економске одредбе. Радницима се гарантује право на организовање ради постизања бољих радних услова. Феудални односи се сматрају укинутим даном ослобођења од туђинске власти. Питање експропријације великих поседа и „њихова раздеоба у својину онима који земљу обрађују“ уредиће се законом.

Иако је парламентаризам прокламован у *Видовданском уставу* он није доследно спроведен. Парламентаризам подразумева три битна обележја: владу парламентарне већине, буџетско право парламента и право парламента да он стварно, ако не увек и формално, одлучује о сазиву и распуштању. У свим овим правима Народна скупштина је по одредбама Видовданског устава, била ограничена „првим уставним фактором“ краљем. Министри су одговорнији краљу него Народној скупштини. Подела власти није доследно спроведена, делио је власт са Народном скупштином. Зато се може прихватити оцена да је Краљевина Срба, Хрвата и Словенаца била наследна монархија с обележјима уставности и парламентаризма, или ограничено уставна и парламентарна наследна монархија.⁹

Устав од 1931. године

Увођење диктатуре 6. јануара 1929. године није решило ни један од политичких и економских проблема са којима се држава суочавала. Прокламовање пуног националног јединства, у виду интегралног југословенства, само је још више продубило националне супротности и изазвало још јачи отпор југословенској идеологији и националном уједињавању, што се доживљавало као угрожавање властитога националног идентитета. Социјално питање и економски проблеми се заостравају све јаче, отежани општом економском кризом светских размера, која се временски подударала са диктатуром (1929-1933).

После неколико неуспелих покушаја преговора са представницима политичких станака, краљ Александар је одлучио да излаз из кризе потражи у враћању ограничене уставности. Краљ је октроисао устав 3. септембра 1931, по чему се он најчешће и назива *Октроисани устав*. Садржина *Октроисаног устава* је била таква да је оправдавала оцену да *Уставом* није прекинута диктатура, него је настављена другим средствима. Октроисани устав је дефинисао државу као наследну уставну монархију. Изостала је ознака „парламентарна“ коју је садржао *Видовдански устав*. Устав је санкционисао југословенство, као општедржавно начело и општедржавни покрет. Племенске традиције, имена, особине, српства, хрватства, словенства се признају, али је наглашено настојање да се њиховим спајањем, стапањем постигне југословенско јединство, да се „без наглог прелома, постепено ствара и изграђује садржина и традиција југословенства, да се ...дође до интегралног југословенства“.

Краљ има законодавну власт, заједно са Народном представништвом. Има право законодавне иницијативе и законодавне санкције. Иако је Устав озаконио поделу власти на законодавну, извршну и судску, краљу је обезбеђено далеко највише овлашћења у свим трима функцијама власти.

Народно представништво је дводомно. Састоји се од Сената и Народне скупштине. Није било могуће бити истовремено посланик и сенатор. Домови су

⁹ Кркљуш Љ.,(2003) „Правна историја српског народа, Нови Сад, Прометеј, стр. 494-499

равноправни у законодавству. Сенат је састављен од сенатора које краљ именује и бираних сенатора. Број бираних чланова Сената се одређивао сразмерно броју становника сваке бановине. Краљ именује онолико сенатора колико је и бираних.

Народну скупштину бира народ општим, једнаким и непосредним гласањем. Посланици се бирају на четири године. Устав предвиђа да ће о женском праву гласа решити закон, али женско право гласа није било уведено. Изборним законом је прописано јавно гласање.

Управну власт врши краљ преко одговорних министара. Председника Министарског савета и министре именује краљ. Министри су политички одговорни једино краљу, пошто их је једино он могао разрешити дужности.

Управа у Краљевини се врши по бановинама, срезовима и општинама. Бановине су означене као управне и самоуправне јединице. Представник врховне власти у бановини је бан, којег поставља краљ на предлог председника Министарског савета. У свакој бановини као самоуправном телу постоји бановинско веће и бановински одбор. Бановинско веће је бирано на четири године, општим, једнаким и непосредним правом гласа, јавним гласањем. Бановинска већа имају право да доносе бановинске аутономне уредбе (бановинске уредбе), које уређују поједине гране бановинске управе и живота. Бановинско веће је из своје средине бирало бановински одбор, који је по уставу самоуправни извршни орган у бановини. Бан је могао обуставити све одлуке бановинског већа и одбора. На предлог министра унутрашњих послова краљ је могао распустити бановинско веће и бановински одбор и пре истека њиховог четворогодишњег мандата и наредити нове изборе.

Судови су по уставу независни. Судије су сталне а именује их краљ.

Грађанска права и слободе су у *Уставу* од 1931. формулисана као и у *Видовданском*, са изузетком социјално-економских одредаба, чији је број смањен. Начин промене устава је истоветан као и у *Видовданском*, што и овај устав сврстава у категорију изразито чврстих устава. Оцену да је *Устав* од 1931. омогућио продужење краљеве диктатуре, другим средствима у највећој мери оправдава члан 116. *Устава*, који гласи: У случају рата, мобилизације, нереди и побуне, који би довели у питање јавни поредак и сигурност државе, или кад су до те мере уопште угрожени јавни интереси, Краљ може, у том изузетном случају, Указом наредити, да се привремено предузму све извнредне неопходно потребне мере у целој Краљевини или у једном њеном делу независно од уставних и законских прописа. Све изузетно предузете мере подносе се накнадно Народном представништву на сагласност. Овај члан који су правници назвали „мали устав“, давао је краљу веома широка овлашћења, стављао га изнад устава и закона, дајући му право да у изванредним ситуацијама поступа мимо уставних и законских прописа, тражећи за предузете мере накнадну сагласност Народног представништва.

Ревизија устава од 1931. године

Краљ Александар је 1934. године убијен у Марсеју. Након одржаних избора влада није мењала курс унутрашње политике. Поред националног питања односно политичких захтева за децентрализацију, тј. федерализацију државе, политичкој нестабилности су допринеле све теже економске прилике, непостојање демократских права и слобода. Силе Осовине су се све више мешале у унутрашње проблеме Југославије. У таквим приликама је дошло до споразума између представника владе Драгише Цветковића и председника Хрватске сељачке странке др. Владимира Мачека. Споразумом Цветковић-Мачек је требало да се постигне решење нацио-

налног, односно „хрватског питања“ и започне реорганизација државе. Споразум је предвиђао образовање заједничке владе, која ће основати Бановину Хрватску, пренети на њу одређене надлежности и донети неопходне политичке законе. Поводом споразума је дошло до распуштања Народног представништва *Указом* од 26. августа, са позивом на члан 116. *Устава* и доношења *Уредбе о Бановини Хрватској* од истог дана.

Доношење *Уредбе о Бановини Хрватској* представља **ревизију Устава** од 1931. пошто су њом нарушена нека основна начела уставног уређења Краљевине Југославије и измењен уставноправни поредак у држави. Напуштени су основни принципи националног унитаризма и државног централизма. Устав је у члану 13. забрањивао удруживање на племенској или регионалној основи, а по *Закону о заштити државе* је то било кажњиво. Ова ревизија *Устава* није извршена по поступку предвиђеном за ревизију *Устава* (чланови 114. и 115. *Устава*), па се може рећи да се ради о **државном удару**, јер је ревизија *Устава* извршена обичном уредбом, актом извршне, а не законодавне власти. Положај Бановине Хрватске се разликовао од положаја других бановина. Хрватска добија по *Уредби* аутономну надлежност, има Сабор, бана и банску управу, који има законодавну власт у стварима из надлежности Бановине Хрватске, заједно са краљем. Бан је изједначен са члановима Министарског савета. Бановина Хрватска је имала толико широку аутономију која се приближавала статусу државе.

Нејасно је какве су илузије у погледу споразума имали Намесништво и Цветковићева влада. О томе како су на споразум гледали званични представници Бановине Хрватске на челу са др. Мачеком, види се из поверљивог расписа члановима и присталицама Хрватског народног покрета: „Дужност је сваког истакнутог и појединог члана Хрватског народног покрета да у свакој пригоди растумачи присташама праве циљеве Споразума. Коначни Хрватски циљеви су увијек исти и непромјењени тј. пуна слобода и државна независност. Споразумом су постигнута два важна циља. Прво, сломљена је државна цјелина, држава је раздјељена на два подручја, друго, постигнуто је да су београдски фактори одступили од појма народног јединства, што је врло важно јер је тиме изгубљено оправдање за постојање државе. Срушен је тиме сав темељ Југославије“..... „држећи се горњих упустава ми ћемо изабрати сваку коњукуру за наше циљеве. Међународна ситуација нам иде у корист. Руши се систем Версаја, а Југославија је умјетна творевина тог система. Наше ће вођство балансирати између Осовине и демократије. Имамо људи и за једно и за друго. Код тога нас увелико помаже католичка црква с једне стране и међународни комунизам с друге стране. Главно је да се руши Југославија“.¹⁰

Закључак

До краја 1940. године све околне земље, сем Грчке, су биле потписнице Тројног пакта. Коначно, кнез Павле се одлучио на приступање Југославије Тројном пакту. Ова одлука била је и поткрепљена обавештајним подацим о почетку операције Барбароса против СССР-а. Пакт је потписан је 25. марта 1941. Карактеристично је да су протоколу придодате и три тајне ноте, које су садржале обавезе Немачке¹¹, „да

¹⁰ Терзић В.,(1986) Слом краљевине Југославије 1941,узроци и последице пораза,Београд, Народна књига, стр. 566. Прилог 2

¹¹ Ђорђевић М., Стојичић С.,(2007), Државноправна историја српског народа,феудално доба грађанско доба, Ниш,Спектар, стр. 279.

ће поштовати суверенитет и интегритет Краљевине Југославије“, „да ће за време рата тражити дозволу за пролаз или превоз трупа преко њене државне територије и да од ње неће захтевати војну помоћ“. Најзад, у једној ноти је садржана изјава Немачке „да ће приликом утврђивања граница на Балкану имати у виду интересе Југославије за територијалну везу са Егејским морем и проширити њен суверенитет на град и луку Солун“¹². Ово су били најбољи услови које је Немачка понудила некој држави током Другог светског рата.

Међутим, сазнавши за приступање Тројном пакту, генерал Симовић је са војском у ноћи 26/27 марта 1941. год. организовао војни пуч, и престолонаследника Петра су прогласили за пунолетног, као Краља Петра II. Све ово је урађено са подршком британске обавештајне службе која је имала своје сараднике мрђу највишим официрима (Боривоје Мирковић, идејни творац пуча) Хитлер је на саму вест о променама 27. марта наредио припреме за напад на Југославију. Бомбардовање Београда је отпочело 6. априла 1941. Немачке трупе су ушле 10. априла и одмах је проглашена Независна Држава Хрватска. Мачек је позвао хрватски народ да сарађује са новом владом. Југословенска влада је већ 15. априла тражила примирје али је то било беспредметно у правилима нацистичког ратовања. Влада је на својој првој седници у избеглиштву одржаној у Атини донела одлуку да се отпор против агресора наставља до коначне победе. Немачке трупе су ушле у Загреб 10. априла 1941. Уз величанствен дочек. Одмах је проглашена Независна Држава Хрватска са усташком влашћу Анте Павелића. Ова творевина учиниће један од највећих геноцида у историји људског рода и то над српским народом.

Литература

1. Проф. др Милосављевић Б., проф. др Поповић Д., (2008). Уставно право, Београд, Друго измењено и допуњено издање, Ј. П. „Службени гласник“
2. Терзић В., (1986). Слом краљевине Југославије 1941, узроци и последице пораза, Београд, Љубљана, Титоград, Народна књига
3. Кркљуш Љ., (2003) Правна историја српског народа, Нови Сад, Прометеј
4. Проф. др. Марковић Р., (2008). Уставно право, Београд, Јавно предузеће „Службени гласник“
5. Др Стојичић С., др Ђорђевић М., (2007). Државно правна историја српског народа, феудално доба грађанско доба, Ниш, Четврто издање, Спектар
6. Х. Келзен Х., (1951). Општа теорија права и државе, Београд
7. Loewenstein K., (1957). Political Power and the governmental Process, Chichago
8. Николић, Л., и Ранђеловић, Н. (2006). Историјат оснивања берзи у југословенским земљама - прилог историји југословенског берзанског права. Економика, 52(3-4), 131-138.

¹² Терзић В. оп.цит. стр. 418 - 426, церемонија потписивања протокола, размена нота и телеграма.

Биљана Илић

Др Драгица Стојановић

Мегатренд Универзитет, Факултет за менаџмент Зајечар

Мр Зоран Симоновић

Институт за економику пољопривреде, Београд

УТИЦАЈ ЕКСТЕРНИХ ТРОШКОВА НА КВАЛИТЕТ ПОНУДЕ И ТРАЖЊЕ БАКРА НА БЕРЗАНСКОМ ТРЖИШТУ

Апстракт

Основни економски циљ потрошача бакра је максимизирање одређене користи, док је циљ произвођача максимизирање профита. Са економског аспекта, оптимални ниво је онај где је разлика између трошкова и економског ефекта највећа. Међутим, економски оптималан ниво не мора бити најбољи и са еколошког аспекта. У раду је акценат стављен на производњу и потрошњу бакра у свету, као и на кретање цене бакра на Лондонској берзи метала (London Metal Exchange). Имајући у виду да у производњи бакра настају екстерни трошкови који нису укључени у цену бакра, циљ рада односи се на указивање значаја увођења екстерних трошкова у модел понуде и тражње бакра, на берзанском тржишту.

Кључне речи: берзанско тржиште, екстерни трошкови, понуда и тражња, цена бакра, економски циљеви.

ЈЕЛ Класификација: Q51

INFLUENCE OF EXTERNAL COSTS ON QUALITY SUPPLY AND DEMAND OF COPPER STOCK MARKET

Abstract

The main economic goal of copper consumer is to maximize certain benefits, while the goal of copper manufacturers is maximizing the profit. From an economic point of view, the optimum level between these two goals, is the one where the difference between the cost and economic impact is greatest. However, the economic optimum level may not be the best from the environmental point of view. The focus of the paper is on the production and consumption of copper in the world, as well as the performance of the price of copper on LME (London Metal Exchange). Bearing in mind that the production of copper resulting external costs that are not included in the price of copper, the aim of the paper refers to point out the significance of introducing external cost in the model of supply and demand of copper in the stock market.

Keywords: Stock market, external costs, supply and demand, copper prices, economic goals.

Увод

У раду се полази од чињенице да су рударство и металургија највећи загађивачи животне средине, са кумулативним и далекосежним последицама по животну средину и климатске промене. Највидљивије и најдиректније последице загађења манифестују се преко загађења ваздуха штетним гасовима (сумпор, угљеник и азот), минералном прашином и честицама тешких метала (олово, арсен, манган, кадмијум, жива) чије су штетне последице по здравље становништва алармантне¹. Са ширењем еколошких проблема у производњи бакра све је више израженија потреба да се обезбеди једно од основних људских права, право на здраву животну средину, која је неопходна како за биолошку егзистенцију људи, тако и за опстанак биљног и животињског света.

На основу напред изнетих чињеница, у производњи бакра неминовно настају екстерни трошкови (екстерналије) који су резултат деградације и оштећења животне средине, па самим тим, постали су реална неминовност. Еколошко-екстерни ефекти утичу на медије животне средине (ваздух, воду, земљиште) које имају карактеристике јавних добара. Сви настали трошкови услед загађења животне средине нису укључени у цену бакра.

Имајући у виду напред наведено, може се рећи да потрошачки менталитет који карактерише висока стопа коришћења ресурса по становнику и висока стопа загађења и деградације животне средине, мора уступити место тежњи потрошача да инсистирају на повећању квалитета живота уместо на повећање квантитета економске користи. Из свега овога произилази да економски развој и рационално управљање природним ресурсима представљају комплементарне циљеве укупног друштвеног развоја који се једино може остварити уз уважавање принципа одрживог развоја.

С обзиром да животна средина представља главни инпут за бројне економске активности, а економске одлуке значајан фактор квалитета животне средине, захтев за одрживим развојем наметнуо је потребу за спровођењем економске и еколошке реформе².

Производња и потрошња бакра у свету

Светска производња бакра, до половине прошлог века, кретала се веома неравномерно. С обзиром да су се у том периоду догодила два светска рата као и дубоке и дуготрајне кризе, а посебно велика економска криза 1929-1933. године то је и разумљиво. Међутим, и поред тога, у том периоду остварена је релативно висока стопа раста ове производње, од 3,3%. У другој половини двадесетог века производња рафинисаног бакра имала је стабилнији раст са просечном годишњом стопом од 3,1%, при чему је рудничка производња расла по стопи од 3,4% годишње³.

Захваљујући константном развоју технике и изналажењу нових могућности примене бакра и његових легура у различитим сферама живота, производња бак-

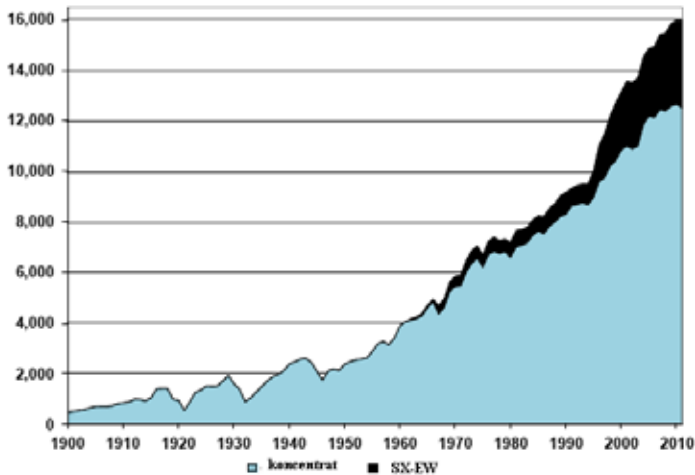
¹ Божиновић, Г., Магдалиновић, Н. 2010. Извори загађења и мере за поспешивање заштите животне средине у Србији, 5. *Симпозијум рециклажне технологије и одрживи развој*, Соко Бања, 373-379.

² Вујовић, Т. 2009. Доминација еколошких над економским мотивима и концепт друштвено одговорног пословања, *Економика* год 55, бр. 5, Друштво економиста, Ниш, стр.237-245.

³ Јовановић, Б. Р. 2007. Докторска дисертација: Математички економско-технолошки модел управљања флотацијом бакра, Београд.

ра у светским рудницима је у сталном порасту (слика 1). Према подацима ICSG (International Copper Study Group 2012) у рудницима у свету, производња бакра у 1900. години износила је око 495.000 тона бакра, док је у 2011. произведено преко 16.000.000 тона бакра (ICSG Officers for 2012.).

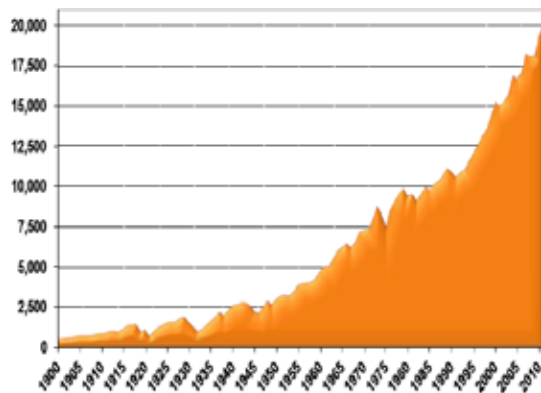
Сикал 1. Производња бакра у светским рудницима у периоду од 1900-2011 (1.000 t Cu)



Извор: ICSG Officers for 2012

Пратећи глобални раст и развој човечанства, а при том и период од 1900. године потрошња је у константном порасту (слика 2). Од око 500.000 тона бакра у 1900. потражња за бакром је порасла на око 20.000.000 тона у 2011. години са просечним стопом од око 3% годишње.⁴

Слика 2. Потрошња рафинисаног бакра у свету у периоду од 1900-2011 (1.000 t Cu)



Извор: ICSG Officers for 2012

⁴ International Copper Study Group Officers for 2012. Доступно на: <http://www.icsg.org/index.php/component/jdownloads/finish/170/1188>.

Имајући у виду да економски, технолошки и друштвени фактори утичу на однос понуде и потражње бакра у табели 1 приказан је однос између производње и потрошње бакра у свету у периоду од 1900-2011. године⁴.

Табела 1: Производња и потрошња бакра у свету 1960-2011 (1.000 t Cu)

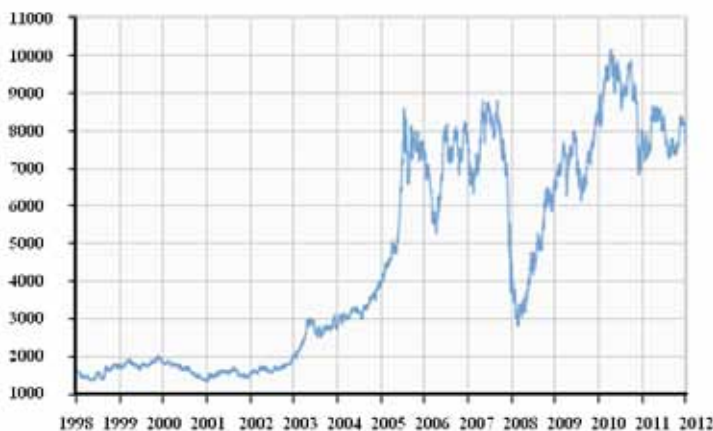
	Рудничка произв.	Рафине- ријска произв.	Потрошња		Рудничка произв.	Рафине- ријска произв.	Потрошња
1960	3.924	4.998	4.738	1986	8.266	9.920	10.112
1961	4.081	5.127	5.050	1987	8.592	10.148	10.293
1962	4.216	5.296	5.048	1988	8.775	10.512	10.668
1963	4.286	5.400	5.500	1989	9.084	10.908	11.081
1964	4.443	5.739	5.995	1990	9.226	10.804	10.886
1965	4.769	6.059	6.193	1991	9.372	10.686	10.563
1966	4.987	6.324	6.445	1992	9.497	11.042	10.866
1967	4.743	6.004	6.195	1993	9.553	11.249	10.992
1968	5.010	6.653	6.523	1994	9.549	11.124	11.560
1969	5.682	7.212	7.137	1995	10.084	11.832	12.043
1970	5.900	7.592	7.291	1996	11.097	12.677	12.531
1971	5.941	7.404	7.296	1997	11.537	13.478	13.103
1972	6.541	8.100	7.942	1998	12.248	14.075	13.519
1973	6.915	8.544	8.740	1999	12.775	14.578	14.302
1974	7.097	8.759	8.310	2000	13.203	14.793	15.187
1975	6.735	8.187	7.445	2001	13.633	15.638	15.009
1976	7.289	8.632	8.539	2002	13.577	15.354	15.210
1977	7.444	8.884	9.057	2003	13.757	15.272	15.717
1978	7.306	9.030	9.527	2004	14.594	15.918	16.838
1979	7.371	9.200	9.848	2005	14.922	16.572	16.674
1980	7.230	9.261	9.396	2006	14.990	17.291	17.034
1981	7.721	9.573	9.522	2007	15.483	17.933	18.196
1982	7.745	9.319	9.090	2008	15.524	18.239	18.054
1983	7.843	9.541	9.510	2009	15.903	18.270	18.088
1984	8.138	9.440	9.930	2010	16.036	19.006	19.364
1985	8.288	9.616	9.798	2011	16.035	19.650	19.885

Извор: ICSG Officers for 2012.

Анализирајући податке из табеле 1 може се уочити да је упркос овом тренду, производња бакра успешно пратила експоненцијални раст потрошње. Са променама у регионалном распореду производње, настале су и велике промене у структури понуде бакра на светском тржишту, које су утицале на кретање цена овог производа. Кретање цене бакра у периоду од новембра 1998. до новембра 2012. године приказано је на слици 3⁵.

⁵ London Metal Exchange: Copper. Доступно на: http://www.lme.com/copper_graphs.asp (10.01.2013).

Слика 3. Цена бакра у доларима по тони на LMS



Извор: http://www.lme.com/copper_graphs.asp

Упоредо са растућим трендом у производњи и потрошњи бакра, све више се указује на чињеницу да је ова делатност велики загађивач животне средине у свим фазама технолошког процеса. Наиме, у свим фазама производње бакра настају екстерни трошкови који представљају негативне импликације по животну средину⁶. Највидљивије и најдиректније последице загађења манифестују се преко загађења ваздуха штетним гасовима (сумпор, угљеник и азот), минералном прашином и честицама тешких метала (олово, арсен, манган, кадмијум, жива) чије су штетне последице по здравље становништва алармантне⁷.

Тражња и понуда бакра на берзи

Тражња разматра како се мења тражња потрошача за бакром са променом његове цене, раста популације, индустријског развоја, увођења субституената и других релевантних фактора тражње. Са повећањем цене бакра долази до смањења тражње. Сликвити приказ закона тражње дат је на слици 4. При вишој цени ($C_1 > C_2$) потрошачи купују мање ($Q_1 < Q_2$). Промене тражње у зависности од цена називамо променама у количини тражње. У том случају промене тражње врши се по графику тражње T_0 све док се не промени ниједан други утицајни фактор на тражњу. За разлику од тога, промена тражње подразумева померање целог графика тражње, у лево (график T_1) или у десно (график T_2) – слика 4⁸.

Са слике 4 такође се може видети да сваки изразитији скок индустријског развоја повећаће потребе за бакром тако да ће доћи до померања графика тражње

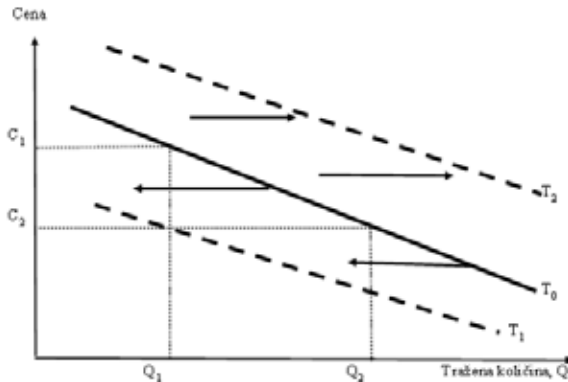
⁶ Пантовић, Р., Марковић, З., 2004. Рударске технологије и животна средина, *ЕкоИст.04, Еколошка Истина/Ecological Truth*, Бор. Доступно на: http://www.mibor.rs/arhiva/pdf/ekoist04/ekoist04_e2_10.pdf (18.02.2013.).

⁷ Алексић Ј., Драгосављевић З., Аџековић М., 2012. *Методологија процене еколошке штете*, Универзитет „Сингидунум“, Факултет за примењену екологију Футура, Београд.

⁸ Магдалиновић Н., Магдалиновић–Калиновић М. 2012. *Управљање природним ресурсима*, Мегатренд универзитет у Београду, Факултет за менаџмент, Зајечар.

у десно (график T_2). У том случају ће потрошачи куповати веће количине бабра при истој цени. Супротно томе, појава субституције или веће рециклаже помераће график тражње у лево (график T_1). Тада ће потрошачи куповати мање количине бабра при истој цени.

Слика 4. График тражње

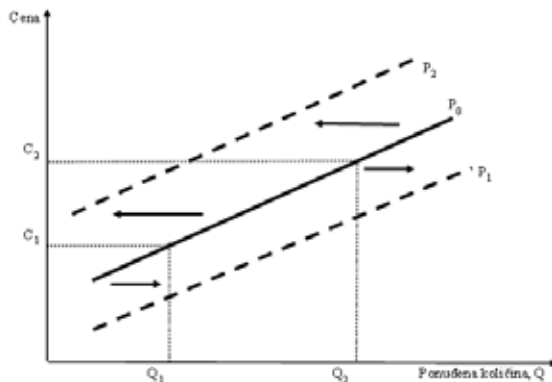


Извор: Магдалиновић и Магдалиновић-Калиновић, 2012., стр 96

Понуда анализира како произвођачи бабра реагују на промену цене или других утицајних фактора на понуду. Произвођачи ће понудити бакар само ако његова цена превазилази трошкове производње. График понуде показује колико је потребно да се покрију трошкови производње, односно колико кошта понуда сваке додатне јединице (тоне) бабра. Потребан трошак да се обезбеди још једна јединица (тона) бабра назива се гранични трошак. Имајући у виду напред наведено гфафик понуде је график граничних трошкова.

Закон понуде је у супротности са законом тражње. Са повећањем цена бабра, произвођачи настоје да повећају понуду, како би остварили већи профит (слика 5). И овде треба привити разлику између промене у понуђеној количини и промена понуде. У складу са променом цене бабра, промене у понуђеној количини се дешавају дуж графика понуде T_0 .

Слика 5. График понуде



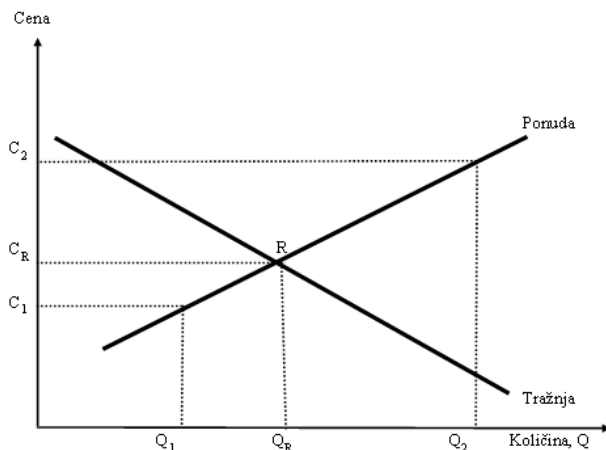
Извор: Магдалиновић и Магдалиновић-Калиновић, 2012., стр 97

Ако се цена бакра повећа са C_1 на C_2 , произвођачи ће настојати да повећају понуду са Q_1 на Q_2 . Са слике 5, такође се може уочити да се промена понуде манифестује померањем графика понуде у лево (график P_2) или у десно (график P_1). Експлоатација све сиромашније руде бакра повећава граничне трошкове, самим тим, график понуде се помера у лево (график P_2). У том случају за исту понуђену количину бакра потрошачи плаћају већу цену. У ситуацији када се врши експлоатација богатијих лежишта руде бакра или се пак примењују нове технологије онда се график понуде помера у десно (график P_1).

Равнотежа понуде и тражње бакра на берзи

Будући да је цена бакра одређена интеракцијом потрошача и произвођача, ту интеракцију можемо анализирати ако графике тражње и понуде прикажемо на истом дијаграму (слика 6). У пресеку графика понуде и тражње остварује се тржишна равнотежа⁹.

Слика 6. Графици понуде и тражње



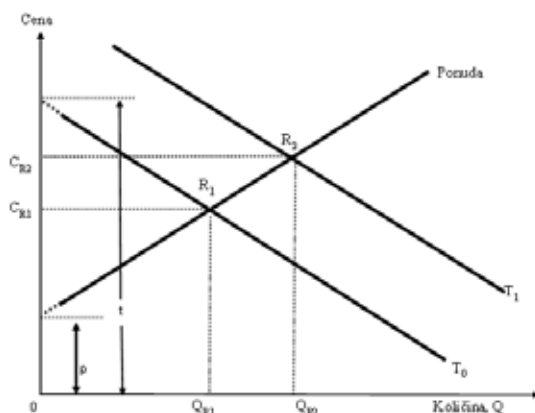
Извор: Магдалиновић и Магдалиновић-Калиновић, 2010 стр.42

Са слике 6 видимо да у случају када је почетна цена бакра C_2 , понуда је већа од тражње. Овакву ситуацију називамо вишак јер произвођачи бакра нуде више него што су потрошачи спремни да купе. У таквој ситуацији произвођачи могу да вишак складиште и сачекају повећање тражње, или ће снижити цене бакра да би привукли више купаца. Дакле, са појавом вишка може се очекивати притисак на смањење цена.

Међутим, при цени C_1 тражња је већа од понуде, те се појављује мањак бакра. У таквој ситуацији, произвођачи ће настојати да повећају цену.

⁹ Магдалиновић Н., Магдалиновић-Калиновић М. 2010. *Управљање природним ресурсима*, Терција, Бор.

Слика 7. Нова равнотежа са променама тражње



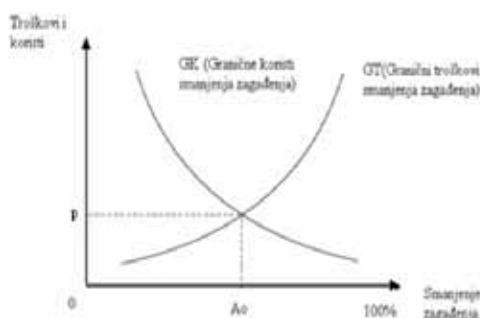
Извор: Магдалиновић и Магдалиновић-Калиновић, 2010 стр.4

Дакле, мањак врши притисак на повећање цена. У случају постојања вишка или мањка, тржиште ће се прилагодити и покушати да отклони прекомерну понуду или тражњу. То прилагођавање траје док се не постигне цена C_R при којој је понуда једнака тражњи. Тачка R одговара тржишној равнотежи. Све док су сви релевантни фактори који утичу на понуду и тражњу константни тржиште се налази у равнотежи (биће стабилно). Промена било ког фактора изазиваће померање једног или оба графика, чиме ће се нарушити успостављена равнотежа (слика 7).

Трошкови и користи од смањења загађења

Економски развој и рационално управљање природним ресурсима, представљају комплементарне циљеве глобалног развоја. Без адекватне заштите животне средине развој би био угрожен док би, без привредног развоја, свака политика заштите животне средине унапред била осуђена на неуспех. Међутим, недвосмислено је да је управо привредни развој узроковао озбиљне еколошке штете ¹⁰.

Слика 8. Трошкови и користи смањења загађења



¹⁰ Бошковић, Г. 2004. *Управљање квалитетом у индустрији*, Економски факултет, Ниш

Основни економски циљ потрошача бакра у систему тржишне економије је максимизирање одређене користи, док је код произвођача циљ максимизирање профита. Са аспекта економије, оптимални ниво је онај код кога је разлика између трошкова и економског ефекта највећа. Међутим, економски оптималан ниво не мора бити најбољи и са еколошког аспекта. То значи да економски оптимум није исто што и еколошки оптимум. Са еколошког становишта оптимално је потпуно елиминисање загађења, док са економског аспекта оптимум је на оном нивоу загађења где су гранични трошкови смањења загађења једнаки граничним користима од смањења загађења¹¹.

Слика 8 прати смањење одређене врсте загађења производње бакра. Избегавањем наметања екстерних трошкова смањења загађења другима у виду нарушавања здравља, загађења земљишта, површинских и подземних вода настају граничне користи **GK**. Гранични трошкови **GT** смањења загађења у производњи бакра су трошкови повезани са набавком различитих техника смањења загађења, као и губитак профита услед смањења нивоа производње.

На Слици 8, такође је приказан и оптимални ниво загађења, где је пожељно смањење нешто мање од 100%. Оптимални ниво, који максимизира благостање, постоји при једнакости граничних трошкова даљег смањења загађења и граничних користи (ниво A_0). За економисте, одређивање оптималног нивоа загађења захтева поређење трошкова који настају од загађења и користи које се добијају од производње бакра, која је повезана са загађењем околине.

Оптимални ниво загађења

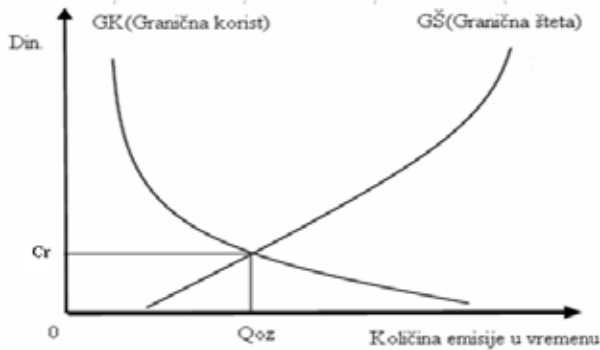
Како би се дошло до оптималног нивоа загађења, неопходно је користити стандардно поређење граничних трошкова и граничних користи. Најприхватљивији ниво загађења у производњи бакра садржи минималну укупну штету за друштво и минималне трошкове смањења загађења за загађивача. То значи да гранични трошкови штетних ефеката за друштво морају бити једнаки граничном трошку мера које загађивач преузима за смањење загађења. Ако се обезбеде такви услови, онда би се, уз помоћ тржишног механизма, утврдио “оптимални” ниво загађења.

Основни став микроекономске теорије гласи: оптимални ниво загађења Q_{oc} одређен је тачком пресека криве граничне користи **GK** и криве граничне штете од загађења, **GS** тј. једнакошћу граничне користи и граничне штете¹². Проблем је представљен графички на слици 9.

¹¹ Бошковић, Г., Радукић, С., 2011. Трошкови решавања еколошких проблема и цене индустријских производа, *Економски хоризонти*, 13(1):67-81.

¹² Пешић, В. Р., 2002. *Економија природних ресурса и животне средине*, Пољопривредни факултет Универзитета у Београду, Београд.

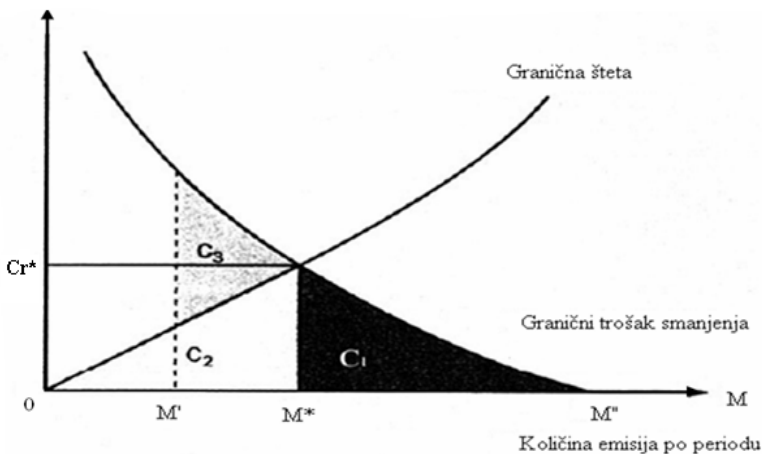
Слика 9. Оптимални ниво загађења



На слици 9 може се уочити да је пресеком криве граничне користи и граничне штете одређен истовремено и оптимум Cr , тзв. равнотежна „цена“ загађења. Заправо, Cr није права цена, пошто тржиште загађења не постоји; Cr је хипотетичка. Када би се којим случајем успоставило тржиште на коме би привредни субјекти били у позицији да „купе“ право да емитују загађење, Cr би била равнотежна тржишна цена. У случају када нема никакве акције друштва на пољу сузбијања загађења, може се закључити да би оптималан ниво загађења, уједно био и економски ефикасан ниво, пошто би било који други ниво пружао мању нето корисност.

Ефикасан ниво загађења је онај који минимизира суму укупних трошкова смањивања загађења плус укупних трошкова штете (слика 10). На слици 10 може се уочити да ако се почне на нивоу неограничених емисија, који је обележен са M , онда кретање улево према координатном почетку одговара растућим нивоима смањења загађења. Гранични трошкови смањења су ниски на ниским нивоима смањења и расту повећаном стопом док ниво смањења постаје већи ¹¹.

Слика 10. Економски ефикасан ниво загађења



Извор: Perman, et al. (2003), s. 172.

Да би се потврдио овај резултат минимизирања трошка, на ефикасном нивоу загађења, M^* , остварује се сума укупних трошкова штете (површина C_2) и укупних трошкова смањења (површина C_1) то јест C_2+C_1 . Било који други ниво емисија доноси више укупне трошкове. Ако се у производњи бакра произведе сувише мало загађења када се ток загађења ограничи на M^* , може се закључити да укупни трошкови расту на $C_1+C_2+C_3$. У овом случају C_3 је губитак ефикасности који се јавља услед претераног смањења загађења. Сувише загађења, (сувише мало смањења), такође, доводи до већих трошкова од C_1+C_2 . У општем случају, са слика 22 и 23 може се закључити да ефикасан ниво загађења неће бити нула, што значи да загађење није елиминисано у потпуности.

Имајући у виду напред наведено, у производњи бакра неминовно настају екстерни трошкови (екстерналије) који су резултат деградације и оштећења животне средине, па самим тим, постали су реална неминовност. Еколошко екстерни ефекти утичу на медије животне средине (ваздух, воду, земљиште) које имају карактеристике јавних добара. Сви настали трошкови услед загађења животне средине нису укључени у цену бакра. Наведене чињенице указују на то да борба за екологију данас, значи борбу за економију сутра¹³.

Закључак

На основу изнетих чињеница у раду може се закључити да у производњи бакра еколошка компонента игра све важнију улогу у укупним трошковима (који пак утичу на профит), јер цена бакра мора бити конкурентна. Ако трошкови решавања еколошких проблема постану једнаки или већи од продајне цене бакра, опстанак предузећа доводи се у питање. Зато се еколошки проблеми у производњи бакра не смеју решавати стихијски, већ им се мора обезбедити системски прилаз. За системско решавање еколошких проблема потребне су инвестиције (научно-истраживачки рад) у циљу постављања и прилагођавања еколошког система условима који постоје у друштвеном и пословном систему.

Ако се, услед решавања еколошких проблема, тржишна цена бакра повећа, профит ће се смањити. Међутим, све дотле док се у производњи бакра еколошки проблеми решавају на исти начин, цена ће бити конкурентна, јер ће еколошки део трошкова бити приближно или сасвим исти. Али, уколико се у производњи бакра уведе ефикаснији систем решавања еколошког проблема, онда се бакар пласира у количини у којој може и да се произведе, јер је у стању да снизи цену и да повећа профит због смањених трошкова. Интернализација екстерних трошкова у производњи бакра представља начин укључења ових трошкова у тржишне токове, што доводи до успостављања тржишне равнотеже на берзанским тржиштима.

Литература

1. Божиновић, Г., Магдалиновић, Н. 2010. Извори загађења и мере за поспешивање заштите животне средине у Србији, 5. *Симпозијум рециклажне технологије и одрживи развој*, Соко Бања, 373-379.

¹³ Јеленковић, П., Јеленковић, Љ. 2012. Данас екологија сутра економија, Економика, год. LVIII,бр.4, Друштво економиста, Ниш:171-177.

2. Вујовић, Т. 2009. Доминација еколошких над економским мотивима и концепт друштвено одговорног пословања, *Економика* год LV, бр. 5, Друштво економиста, Ниш, стр.237-245.
3. Јовановић, Б. Р. 2007. Докторска дисертација: Математички економско-технолошки модел управљања флотацијом бакра, Београд.
4. International Copper Study Group Officers for 2012. Dostupno na: <http://www.icsg.org/index.php/component/jdownloads/finish/170/1188>.
5. London Metal Exchange: Copper. Dostupno na: http://www.lme.com/copper_graphs.asp (10.01.2013).
6. Пантовић, Р., Марковић, З., 2004. Рударске технологије и животна средина, *Еко-Ист.04, Еколошка Истина/Ecological Truth*, Бор. Доступно на: http://www.miborg.rs/arhiva/pdf/ekoist04/ekoist04_e2_10.pdf (18.02.2013.).
7. Алексић Ј., Драгосављевић З., Ацемовић М., 2012. *Методологија процене еколошке штете*, Универзитет „Сингидунум“, Факултет за примењену екологију Футура, Београд.
8. Магдалиновић Н., Магдалиновић–Калиновић М. 2012. *Управљање природним ресурсима*, Мегатренд универзитет у Београду, Факултет за менаџмент, Зајечар.
9. Магдалиновић Н., Магдалиновић–Калиновић М. 2010. *Управљање природним ресурсима*, Терција, Бор.
10. Бошковић, Г. 2004. *Управљање квалитетом у индустрији*, Економски факултет, Ниш.
11. Бошковић, Г., Радукић, С., 2011. Трошкови решавања еколошких проблема и цене индустријских производа, *Економски хоризонти*, 13(1):67-81.
12. Пешић, В. Р., 2002. *Економија природних ресурса и животне средине*, Пољопривредни факултет Универзитета у Београду, Београд.
13. Јеленковић, П., Јеленковић, Љ. 2012. Данас екологија сутра економија, *Економика*, год. LVIII,бр.4, Друштво економиста, Ниш:171-177.

Др Бећир Калач
Др Невенка Нићин
Аднан Тутић
Вука Голубовић
Интернационални Универзитет, Нови Пазар

ЕКСТЕРНИ РАСТ КАО МОДЕЛ ШИРЕЊА И РАЗВОЈА ПРЕДУЗЕТНИЧКЕ ФИРМЕ

Апстракт

Оно што евидентно карактерише савремене процесе привредног развоја и развоја предузетничког бизниса то су промене. Промене се не одвијају само у технолошкој и организационој сфери пословања, већ и у домену финансија, статуса, правних и комуникацијских интеракција којима се креира и води интерни и екстерни раст и развој предузећа. Предмет овог излагања је екстерни раст као опредељени модел развоја предузетничке фирме.

Кључне речи: *Интерни и екстерни раст, заробљавање фирме, аквизиција, merger, пословне интеракције.*

ЈЕЛ Класификација: L21, L25, O12

EXTERNAL GROWTH AS A MODEL OF EXPANSION AND DEVELOPMENT OF ENTREPRENEURIAL FIRMS

Abstract

What is evident is characterized by the processes of economic development and the development of entrepreneurial business to the changes. The changes do not take place only in the technological and organizational sphere of business, but also in the field of finance, status, legal and communication interactions that create and maintain internal and external growth and development of the company. The subject of this paper is as committed external growth mode of development of entrepreneurial companies.

Keywords: *Internal and external growth, Capture Company, acquisition, merger, business interactions.*

Увод

Тежећи да остваре позитивне ефекте „економије величине“ и „економије обима“ менаџери предузетничких фирми користе различите моделе и методе оптимизације бизниса усмерене на повећање обима и побољшање структуре ангажованог капитала. У теорији менаџмента утврђена су притом два базична, а различита, модела раста и развоја организације: интерни и екстерни.

Интерни модели раста капитала и развоја бизниса заснивају се на улагању сопствених развојних ресурса и остварене сопствене новостворене вредности у диверсификацију и повећање обима пословања. Реч је о реализацији развојних програма

у којима се ангажују технолошки, организациони, маркетиншки, финансијски, кадровски и други потребни потенцијали, са којима фирма располаже. Овде притом није битно да ли је реч о обогаћивању постојећег или покретању новог бизниса.

Екстерни модели раста капитала и развоја бизниса заснивају се на коришћењу туђих програма рада, туђих знања и технологија, туђих кадрова, тржишта и/или неких других капиталних вредности, са којима се може побољшати сопствени бизнис. Као базични модели екстерног развоја предузећа – који су предмет овог излагања, истичу се одговарајући одабрани методи: (1) заробљавања друге фирме, (2) методи аквизиције, (3) методи фузије односно мерцера. Свакако да са наведеним набрајањем није исцрпљен списак расположивих модела развоја заснованих на коришћењу екстерних ресурса са чијим ангажовањем се сопствени бизнис може повећати и побољшати. Иначе, који ће од одабраних модела раста и развоја организације бити примењен у реалној пракси пословања зависи од финансијске и уопште пословне моћи са којом предузетничка фирма располаже и са којом улази у екстерни развојни подухват. Зависи свакако и од конкретного контекста у коме се опредељени бизнис обавља и текућих околности које детерминишу услове пословања на одређеном тржишту.

Заробљавање друге фирме

Као што је већ познато заробљавање друге, тржишно усмерене, фирме изводе финансијски и пословно моћна предузећа, која, одговарајућим пословним и правним потезима доводе другу – формално слободну фирму у подређен (заробљенички) положај. Свакако услов је да је та друга фирма – која ће постати заробљеник моћне фирме, у нечему инфериорна и рањива у односу на моћну фирму која је заробљава. Несумњиво реч је о тзв. „меканом заробљавању“, које се у уобичајеном пословном жаргону може именовати и као: „пословна кооперација“, „пословна сарадња“, „условљен пословни интеракцијски однос“ и/или на друге начине. „Мекано заробљавање“ треба притом разликовати од „тврдог заробљавања“, до кога долази у ситуацијама када извесна, у нашем случају моћна и супериорна фирма, путем одређених правних трансакција (куповином акција на пример) постане и стварни власник или директан контролор пословања заробљене и потом и преузете фирме.

Заробљавање инфериорне фирме од стране супериорне може се остварити, и у пракси се остварује, на различите начине. У сваком случају реч је о успостављању доминантног пословног односа који може бити технолошки, финансијски, маркетиншки, правно-институционални и/или неки други.

А) Технолошка доминација се остварује у оним случајевима када је доминирајућа (супериорна) фирма ексклузивни поседник неких супериорних технолошких знања и заштитених лиценци и/или опреме и када она путем успостављене пословно-техничке сарадње, дозволи другој (подређеној) фирми да под одређеним и условљеним пословним, технолошким, финансијским, правним и/или другим условима користи та знања, технологију и/или опрему.

Б) Финансијску доминацију остварује моћна финансијска организација и/или привредна институција која, захваљујући расположивом, а на тржишту оскудном финансијском капиталу у статусу повериоца, држи у заробљеничком тј. у финансијски подређеном положају пословно успешну фирму, која се налази у стању хроничне великвидности.

В) Доминација у домену набавке настаје у оним случајевима када супериорна фирма располаже са неким оскудним продајним ресурсом који предста-

вља витални набавни инпут инфериорне (заробљене) фирме. Уколико не добија редовно наведени ресурс инфериорна фирма не може да функционише и долази у отежану пословну ситуацију, која се може завршити и са престанком пословања (банкротом).

Г) Доминација у домену продаје постоји у оним случајевима када инфериорна фирма користи само један канал пласмана својих производа и/или услуга, који канал држи и контролише супериорна фирма.

Д) Правна доминација супериорне над инфериорном фирмом може се успоставити на различите начине: куповином контролног пакета акција, куповином дугова инфериорне фирме и сл.

Свакако, када је реч о заробљавању једне пословне организације од стране друге, није реч о заробљавању у класичном војном смислу. Реч је о заузимању супериорне пословне позиције коју менаџмент супериорне фирме има у домену пословне политике менаџмента инфериорне фирме.

Аквизиција

Аквизиција је ознака за куповину одређених делова других предузећа или куповину целих предузећа. Када је реч о аквизицији предузећа треба имати у виду да се често са предузећем „купују“ и његови клијенти: добављачи, купци, транспортери, промотери и други. У теорији се обрађују, а у пракси примењују следеће врсте аквизиција:

- Хоризонталне аквизиције
- Вертикалне аквизиције
- Конгломерати
- Интеграције малих и средњих предузећа
- Корпорацијске диверсификације.

Хоризонталне аквизиције

Хоризонталне власничке трансформације настају путем интеграције две компаније које послују у истој привредној грани и имају сличну структуру производње робе-услуга. То је најмасовнији облик аквизиција. Три основна покретачка фактора хоризонталних аквизиција су:

- економија обима (scale economies),
- економија оквира (scope economies),
- економија тржишне снаге (market power).

Економија обима код хоризонталних аквизиција значи да се путем интеграције две компаније са истом структуром производње могу постићи уштеде које утичу на снижење трошкова по јединици производа. Јединични трошкови производа смањују се због фиксних трошкова на пољу маркетинга, продаје, истраживања – развоја, менаџмента, итд.

Економија оквира код хоризонталних аквизиција настаје када дође до интеграције две компаније које имају сличну структуру производње. Путем аквизиција добија се интегрисана компанија, компанија која има проширену специјализацију производње (тзв. Мултипродуктна фирма). Синергија у овом случају може да настане или на бази снижења трошкова по јединици производа или на бази повећања продаје и профита. Другим речима, синергија настаје услед унакрсне производње сличних производа или услед унакрсне продаје сличних производа.

Економија тржишне снаге (повећање тржишне снаге), као трећи покретачки фактор код хоризонталних аквизиција, настаје услед повећања волумена производње и продаје од стране пост аквизиционе компаније. Овај тип хоризонталних аквизиција проистиче из дугорочне стратегије развоја компаније која тежи да, кроз брзо повећање тржишне снаге, себи обезбеди додатне потенцијале за бржи технолошки развој у смислу стварања технолошке конкурентности на тржишту.

Код оцене хоризонталних власничких интеграција може се правити разлика између зрелих и пропулзивних привредних грана. Код зрелих привредних грана (нпр. челичане) може се очекивати ниска стопа раста на дужи рок. Власничке интеграције у тим привредним гранама углавном имају одбрамбени карактер који се састоји у настојању да се обезбеди ценовна конкурентност. Стога код таквих интеграција често долази до заустављања неких недовољно профитабилних капацитета као и до снижења броја запослених радника.

Друга је ситуација код пропулзивних грана (фармацеутска индустрија, индустрија забаве и мултимедија) где се хоризонталне интеграције врше у циљу омогућавања бржег развоја путем формирања заједничких дистрибуционих канала, служби за истраживање и развоја производа итд. Мада се и код развојних грана у тржишној привреди мора да води рачуна о трошковима – јер често долази и до дугорочног снижења цена (нпр, код производње компјутера) – ипак је тежиште на брзој експанзији и технолошком напредовању. Стварање већих компанија путем власничке интеграције треба да обезбеди и формирање већег акционарског капитала са финансијског тржишта, у циљу финансирања већих инвестиционих програма.

Вертикалне аквизиције

Вертикалне власничке интеграције представљају преузимања фирми које се баве сукцесивним фазама пословних активности у вертикалном ланцу. Тако компанија која се бави вишом фазом прераде може да власнички преузме компанију која се бави нижом фазом прераде.

Поред чистог типа, постоји и комбиновани тип вертикалних аквизиција када долази до преузимања компаније из друге привредне гране и то због дистрибуционих канала који су иницијално били дизајнирани за другу привредну грану. Тако је интернет провајдер AOL (America Online) преузео Time Warner, компанију која се бави мултимедијалним бизнисом; при томе је циљ био повезивање Интернета са мултимедијалном делатношћу. У вертикалном ланцу постоје следеће опције веза две компаније у вертикалном ланцу: (1) куповина на *ad hoc* бази, (2) дугорочан уговор о пословној сарадњи, (3) стратешка алијанса, (4) аквизиција.

Уколико постоји много произвођача предметног производа, матичној компанији се у принципу више исплати да остварује тржишне везе над *ad hoc* бази. Обратан случај је ако се ради о високо специјализованим инпутима, када је за матичну компанију важно да обезбеди сигурне изворе снабдевања; у том случају, предност има аквизиција. Уговор о дугорочној сарадњи и стратешка алијанса су прелазни облици између два гранична решења.

У новије време у развијеним тржишним економијама долази до процеса који се зове *outsourcing* (ВРО), тј. ослањање на спољне изворе снабдевања из власнички одвојених фирми. Наиме, у 1980-тим и 1990-им годинама је нарочито у САД постојала тенденција да се компаније у већој мери фокусирају на своје кључне делатности. Из тога је проистекао процес који се зове *downsourcing*, тј., сужавање оквира делатности посматране компаније на кључне делатности. Уколико компа-

нија врши downscoring, она се у повећаној мери оријентише на спољне изворе снабдевања (outsourcing).

Процеси downscoringa се у развијеним тржишним привредама заснивају на стратешким плановима развоја компанија. У том контексту се разматра и редизајнирање пословног модела фирме. Уколико се компанија одлучи да у већој мери користи модел outsourcinga, онда се ради о програму business process outsourcing (BPO). У аутомобилској индустрији се у великој мери користи метода оутсоурцинг-а, јер матична компанија има низ добављача који производе делове и склопове аутомобила.

Да ли ће се компанија више ослањати на вертикалне аквизиције или на downscoring зависи од њеног стратешког плана развоја. Уколико претежу фактори техничке и координационе ефикасности, компанија ће се претежно оријентисати на вертикалне аквизиције.

Конгломерати

Док вертикалне власничке интеграције имају повезане диверсификације, докле конгломерати представљају велике компаније са неповезаном диверсификацијом пословних активности. Конгломерати обично настају путем аквизиција, при чему финансијски јаки власници купују фирме које се баве веома различитим делатностима и на тај начин стварају неку врсту „пословних империја“.

Талас стварања конгломерата био је веома присутан у САД у току 1960-их година, али се касније показало да многи конгломерати нису економски рационални. У Јапану и Јужној Кореји постоји изванредан број веома јаких конгломерата. Један од најпознатијих конгломерата у Јапану је Mitsubishi Group која такође има у центру једну јаку банку која финансијски повезује читаву индустријску групу.

У теорији преовлађују негативне оцене у погледу способности конгломерата да стварају (довољну) додатну вредност. Како се уопште може објаснити стварање конгломерата? Једно од објашњења је да конгломерати значе стварање неке врсте интерног тржишта капитала. Конгломерати обезбеђују интерну циркулацију капитала између компанија које улазе у њихов састав. Циркулација капитала у оквиру конгломерата остварује се или преко банке конгломерата или преко главне управе конгломерата. У теорији се углавном даје предност тржиштима капитала. Стварање интерних тржишта капитала има теоријско оправдање у случају да не постоје услови за нормално функционисање отвореног тржишта капитала, па се у том случају интерно (затворено) тржиште капитала јавља као његов сурогат.

Друго објашњење је да конгломерати стварају услове за формирање стабилније стопе приноса на уложени капитал. Наиме, због неких предвиђених и посебно непредвиђених шокова, у привреди стално долази до дивергенције стопа приноса на капитал који је уложен у разне привредне гране. У том смислу, конгломерат врши нивелацију стопа приноса капитала које се остварују у разним привредним гранама.

Стога у образложењу формирања конгломерата доминира став да лични мотиви менаџера имају кључну улогу у формирању конгломерата. Наиме, топ менаџери из престижних разлога – због већих плата и бонуса као и веће моћи и статуса – настоје да формирају конгломерате. Тај аргумент се ставља у контекст тзв. заступничког проблема (агент проблем) по којем иако су акционари власници компанија, стварну оперативну власт у њима имају топ менаџери.

Без обзира на теоријско објашњење покретачких мотива за стварање конгломерата, централно питање ипак се састоји у оцени да ли конгломерати показују

довољно добре перформансе, па се стога декомпонују на саставне делове. Неки конгломерати не показују добре перформансе, па се стога декомпонују на саставне делове. Други конгломерати успешно послују и даље се развијају. Као пример успешног развијања једног великог конгломерата може се указати на америчку мега корпорацију Генерал Electric (GE). Некада је GE била само компанија за електронику, али је она – управо кроз фузије и аквизиције – прерасла у диверсификовани конгломерат, који послује у сектору осигурања, авионских машина, енергетике, медицинске опреме, телевизијских станица, пластике итд. Када је у току 1980-их и 1990-их GE спроводила разне аквизиције и дивестиције, њени профити су знатно порасли, што се одразило на веома брз раст цене њених акција.

Интеграција малих и средњих предузећа

Код интеграција малих и средњих предузећа ради се о претежно специфичном облику хоризонталних интеграција. Овај облик интеграције је утолико значајнији уколико постоји већа маса предузећа мањег обима и уколико је јаче деловање конкуренције.

Према дефиницији Европске уније, мала предузећа имају 49 запослених и максимални годишњи промет од 7 милиона евра, док средња предузећа имају до 249 запослених и максимални годишњи промет од 40 милиона евра.

Институционална политика подржава развој малих и средњих предузећа и у високо развијеним тржишним економијама (нпр. САД, Европи и Јапану). Та предузећа се флексибилно прилагођавају променама у тржишном амбијенту; она су често носиоци нових технологија и нових производа; најзад сектор малих и средњих предузећа је највећи апсорбер новог запошљавања.

У развијеним земљама постоји јак процес интеграције малих и средњих предузећа. Неке веће компаније врше аквизиције мањих фирми које „пакују“ у кохерентно и конкурентно јаче компаније. Тиме се постиже, пре свега, снижење трошкова путем економије обима и оквира, нарочито код фирми које нису довољно ефикасне. Даље, интеграција мањих фирми делује на повећање производње услед проширења тржишног хоризонта, уместо оријентације само на локално тржиште, оне могу да постану носиоци производње у националним оквирима. Треће, интеграцијом малих и средњих предузећа, она могу да добију техничку, економску и правну експертизу која им омогућава успешнији развој.

Стратегије власничког преузимања мањих фирми*

Платформска стратегија	Већа компанија врши иницијалну аквизицију неке мање фирме, што служи као платформа за даље серијске аквизиције
ВВО стратегија (buy – build – operate)	Јача компанија власнички преузима мање фирме с тим да улаже додатни капитал у циљу стварања јакe интегрисане компаније
ВBS стратегија (buy – build – sell)	Јака компанија, после власничког преузимања и реструктурирања групе мањих фирми, продаје нову интегрисану компанију.

* „*Мерџери и аквизиције*“, Милутин Ђировић

Корпорацијске диверсификације

У америчкој литератури преовлађује став да су диверсификације (пословна уразноличења) економски неповољне, јер обично не стварају додатну вредност већ чак могу да разарају постојећу акционарску вредност. У европским земљама, као и у земљама у развоју, корпорацијска диверсификација чак и у облику конгломерата, има значајну улогу у привредној структури.

Постоји противречност између става да је корпорацијска диверсификација доста раширена у свету и става да је она мање профитабилни облик производње. То би значило да су фирме са вишим нивоима диверсификације у просеку мање профитабилне него фирме са нижим нивоима диверсификације.

Пошто диверсификација у суштини значи да се једна компанија бави бизнисом у две или више пословних грана, може се оценити да у високо конкурентној економији мале компаније или погони великих компанија не би могли да се профитабилно баве разним пословним делатностима и да се морају концентрисати на кључну делатност у којој имају највеће компаративне предности. Међутим, уколико је нека компанија већа, има више разлога да се бави бизнисом који покрива разне привредне гране.

Један интересантан новији пример односи се на диверсификовану експанзију америчке фирме Disney Company. Полазна основа те компаније били су цртани филмови и цртани стрипови. Међутим, финансијски успеси те компаније нису могли да се у целости реализују кроз експанзију основне делатности. Тада је Disney Company проширила своју делатност на тематске паркове, књиге за децу, музичку продукцију, кабловску ТВ и на продавнице. Заједничка карактеристика ове проширене делатности била је бренд компаније и репутација здраве породичне забаве.

Фузије

Мада је јасну дистинкцију између фузија (енгл. merger) и аквизиција веома тешко направити, фузионисање се може дефинисати као спајање двеју компанија у нови ентитет који започиње самостално постојање. Овај поступак увек је заснован на добровољној бази, а менаџмент обеју компанија сагласан је да је заједничко деловање у најбољем интересу обеју фирми. Фузије и аквизиције, на којима се заснива више корпоративних стратегија, представљају велику прилику и изазов за маркетинг менаџере, обзиром да се оне испољавају као интегрална покретачка снага стратешких промена које носе велики потенцијал за креирање синергијских добитака и вредности за акционаре.¹

У развијеним тржишним економијама функционишу различити облици пословног комбиновања компанија. Формирањем сложених пословних ентитета решавају се веома бројни и сложени управљачки циљеви субјеката. Као један од облика оваквог пословног комбиновања појављују ју се фузије – тржишни субјекти који настају интеграцијом, тј. спајањем најмање два независна ентитета, који су до момента спајања пословали независно један од другог, са циљем да као нови субјекат успешније послују. Најважнија особина оваквог начина интегрисања јесте да власници најчешће остају исти, односно да власници старих компанија постају сувласници у новоформираној компанији, те је нова компанија под њиховом заје-

¹ Јањић С., и Л. Р. Лукић. 2009. Маркетинг менаџмент синергијом у фузијама и аквизицијама банака. Економика 55, (1-2): 144.

дничком контролом. Уколико се на овај начин спајају компаније исте вредности, акције нове компаније добијају акционари из удружених компанија. Уколико, међутим, долази до спајања компанија од којих је једна већа од друге, мања компанија често постаје афилијација или део.

Из свега овога произилази да фузије, као један од облика комбиновања, настају спајањем две или више компанија, при чему новонастала компанија задржава идентитет веће.

Закључак

Једна од битних карактеристика савремене тржишне привреде састоји се у довољно брзим процесима реструктурирања компанија. Циљ реструктурирања је што боље тржишно позиционирање у контексту сталних промена у тржишном окружењу. Уколико су брже промене у тржишном окружењу, утолико се очекује да се компаније не само довољно брзо прилагођавају, већ и да настоје да антиципирају те промене. Ове промене односе се на цене, квалитет и технологију, што се онда преноси на промене обима и структуре производње – продаје.

Брзе и комплексне промене у структури понуде производа – услуга у савременим тржишним економијама повезане су са променама у власничкој структури компанија. Долази до власничког преузимања недовољно успешних фирми од стране успешнијих. Тиме се у тржишним привредама остварује стални процес динамичких промена у власничкој и управљачкој структури привреде, што доприноси процесима прилагођавања у вези са сталним променама у тржишном окружењу.

Позитивни ефекти трансфера власничких права састоје се у њиховом дејству на процесу реструктурирања који треба да доведу до побољшаних перформанси тих компанија. У крајњој линији, аквизиције преко побољшања перформанси делују на повећање тржишне вредности компанија. То се може изразити на следећи начин:

Аквизиција → реструктурирање → боље перформансе → повећана вредност компанија

Као што смо већ истакли главни облици трансфера власничких права у тржишним економијама састоје се у фузијама (*mergers*) и аквизицијама (*acquisitions*). Код фузија се ради о власничком спајању две компаније, а код аквизиција о куповини слабије фирме од стране јаче компаније.

Пошто се термин *mergers* често користи у ширем смислу, тако да обухвата и аквизиције, то се у случају праве фузије користи термин *mergers of equals*, дакле фузија једнаких. То се односи на спајање власничких права две компаније које су пре тога имале сличне нивое акцијског капитала, сличне вредности годишње продукције и сличне нивое запослених.

На крају у закључку на отворен питање: „Који је модел екстерног раста предузетничких фирми у пракси показао најбоље резултате?“, не може се недвосмислено и директно одговорити. Контекст и конкретна ситуација у којој се екстерни раст остварује опредељује и успешност примењеног модела. Свакако да на наведено велики утицај има и креативност и квалитет имплементираног менаџмента који се примењује у конкретној ситуацији. Све заједно у усклађеној синергији даје најбоље резултате.

Литература

1. Ђировић М., 2004. „Фузије и аквизиције“, Прометеј, Нови Сад.
2. Гоган А. Патрик, 2004. „Интеграције, аквизиције и реструктурирање корпорација“, Прометеј, Нови Сад.
3. Јокић Д. и други, 2010. „Стратегије топ менаџмента“, Издање аутора и Научно истраживачког центра у Ужицу, Београд.
4. Јањић С., и Л. Р. Лукић. 2009. Маркетинг менаџмент синергијом у фузијама и аквизицијама банака. Економика 55, (1-2): 144-157.

Невен Микић

Универзитет у Бања Луци, Економски факултет, Бања Лука

МОДЕЛСКА ПРОВЈЕРА ВИЗИЈЕ УСПОСТАВЉАЊА ЕКОНОМСКОГ ЕКВИЛИБРИУМА НА БАЗИ ТРЖИШНОГ МЕХАНИЗМА

Апстракт

Пословни систем и пословни процес нису једнозначно одређени, већ дијаметрално комплексне категорије, састављене од већег броја подсистема и подпроцеса који захтијевају парцијалну анализу у процесу интегралног успостављања и унапређивања пословне ефикасности.

Правици употребе економско – инвестиционих ресурса почивају на рационалном поступку избора њихове конкретизације, односно „промјена до којих долази у избору у зависности од промјена околности од којих избор зависи.“¹ Наведено подразумева прихватање чињенице да поступак инвестирања престава иреверзибилан процес, чиме неадекватна употреба ограничених средстава значи „камен спотицања“, посебно у ситуацији када се примјењује у поступку ревитализације пословних система у фази импотенције.

Сходно претходно уоченим и наведеним чињеницама, а на бази одговарајућих математичко статистичких модела и важећих економских закона, могућа је провјера реалности пословне визије, формулисање адекватне излазне стратегије и њена имплементација у динамичкој пословној средини. „Отуда се од стратегије тражи, да осим визије посједује и способност учења и синтезе, односно мајсторлука (crafting) стратегије сходно кривој искуства односно новим околностима и стеченим знањима.“²

Кључне речи: стратегија, визија, модел, тржиште, закони, ресурси, ефикасност, реалност.

ЈЕЛ Класификација: С60, С62, С68.

THE MODEL TESTING VISION ESTABLISHING ECONOMIC EQUILIBRIUM BASED UPON MARKET MECHANISM

Abstract

Business system and business processes are not the same, but diametrically complex categories, consisting of a number of subsystems and sub-processes that require a partial analysis of the integrated process of establishing and improving business efficiency.

Directions for use economic - investment of resources based on a rational process of selection they are specified, or “changes that occur in the choice depending on the changing circumstances of which depends on the choice.” Referenced implies acceptance of the fact that the process of investment represents an irreversible process, making inadequate use of limited resources means “stumbling block”,

¹ Fama, E.F; Miler, M.H. (1972.) *The Theory of Finance*, Dryden Press, str.4

² Montgomery, C.A.and Porter, M. (1991.): *Strategy*, Harward Review Book, str.403.

especially in a situation when it is applied in the process of revitalizing the weakened operating system.

In accordance with previously observed and the facts stated, based on appropriate mathematical models and statistical valid economic laws, it is possible to check the reality of the business vision, formulating appropriate exit strategy and its implementation in a dynamic business environment. "Hence, the strategists sought, except that vision and has the ability to learn and synthesis, or masterstroke (crafting) strategies accordingly curve experience and new circumstances and lessons learned."

Keywords: *strategy, vision, model, market, laws, resources, efficiency, reality.*

Увод

Стратегијски менаџмент представља процес којим се активност предузећа у фази губитка управљачке енергије и пада пословне ефикасности програмски ревитализира, односно теоријски усмјерава у правцу остваривања пословног успеха. Пословни успјех представља мјеру достизања постављених циљева и треба бити схваћен као интегралан и перманентан процес трансформације система у погледу остваривања вишег степена пословне ефикасности. Опстанак, раст или развој предузећа, без обзира на достигнути ниво пословне ефикасности, представља избор, преформулацију или допуну подручја пословања, при чему се акценат ставља на оне стратеске опције које у највећој мјери омогућавају достизање жељеног квалитета пословања. „Концептуални оквир налаже да се стратегија предузећа изводи из односа стања са окружењем у коме су садржане шансе и пријетње али и из ресурсних могућности предузећа гдје се стичу динстинктивне компетентности и изналазе пословне алтернативе у датој дјелатности.“³

Развојно понашање мора бити одговор на постојеће и потенцијалне промјене у глобалном пословном окружењу, при чему се акценат ставља на интегралну информациону платформу друштвено – економског система која „омогућава слједивост формулисаних циљева, уважавање и усклађивање могућности појединих посистема и континуирано реаговање према захтијевима окружења“.⁴

Формулисање управљачке визије употпуњено статистичко – економским анализама, расуђивањем и искуством стратега одржава и перманентно подиже ниво пословне ефикасности пословног система као цијелине, као и свих његових подсистема. Адаптацијом на промјене у пословном амбијенту, за разлику од насумичне визије која није настала на овакав начин рада и размишљања, могуће је извршити моделску провјеру претпоставки и тезе равитализације конкретног предузећа што је у наредном примјеру показано.

Имплементација модела регресионе анализе у функцији оптимзирања капацитета за производњу нових производа у предузећу „Шаран“ Приједор

Тржишно – економске прилике дефинишу бројне економске процесе, као што су понуда и тражња појединих производа. Познато је да цијена производа,

³ Montgomery, C.A. and Porter, M. (1991.): *Strategy*, Harward Review Book, str.8.

⁴ Asoff, J.(1984.) *Implanting Strategic Management*, Prentice-Hall, str.183.

поред осталих тржишних фактора детерминише обим размјене одговарајућег производа на тржишту, са једне стране. Са друге стране цијна коштања производа условљена је свим трошковима који директно или индиректно настају у процесу производње и тржишног позиционирања истог производа. Иако су наведене двије анализе међусобно условлене њихов ток је потпуно одвојене.

Процес производње, познато је, укључује трошење средстава за рад, радне снаге и предмета рада. Поједини фактори производње имају већи, док други имају мањи степен учешћа, али и коефицијента обрта. Сваки фактор производње се набавља, ангажује, троши и репродукује у процесу друштвене репродукције. Код већег броја производних процеса предмети рада се репродукују у сваком поједином циклусу, док процес репродукције средстава за рад захтијева већи број циклуса за његову репродукцију.

Ревитализација пословања подразумијева да се определијеле стратегије развоја које у највећој мјери доприносе повећању пословне ефикасности пословног система. бројни су примјери када је неопходно определијелити стратегију диверзификације пословања из услужне у производну дјелатност.

Производан дјелатност у фази успостављања, поред осталог подразумијева, прибављање средстава за рад. Инвестирање у средства за рад опредјељује ефикасност пословања у будућности, односно у периоду њене експлоатације. Величина производног капацитета у фази успостављања представља кључни проблем ефикасности пословања у будућности из разлога што са једне стране ограничава величину производног асортимана, односно могући обим производње на дужи временски период и везује ограничена средства у процесу инвестирања који је иреверзибилан процес. Претходно изабрана производна диверзификација пословне дјелатности односи се на увођење производне линије за производњу рибље паштете на начин да усвојена пословна стратегија у највећој мјери допринесе подизању нивоа пословне ефикасности.

Варирање узајамне повезаности понуде и цијене и екстраполација функционалног односа

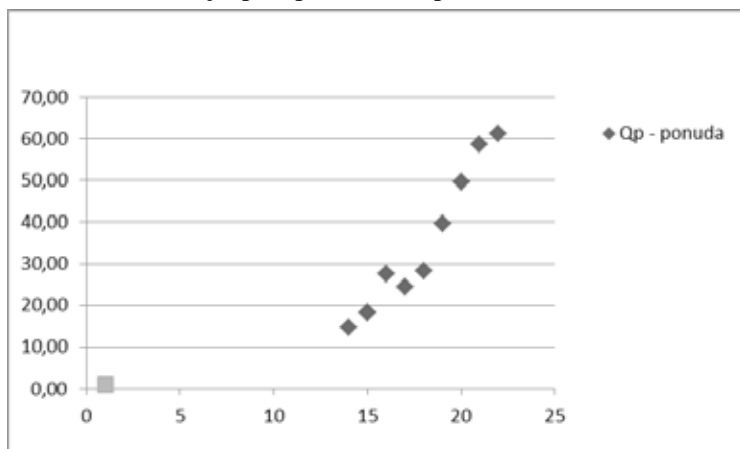
Полазни подаци помућу којих вршимо прорачун понуде су циљани трошкови производње допуњени оптималним нивоом профитабилности. Производ је трајан са роком употребе 18 мјесеци, пласира се у 3 трговачка паковања од 30, 50 и 100 грама пакованих у алуминијумску фолију. Продајни асортиман структурира се у омјеру 1:2:1 према неваеденој тежини паковања. Дакле, за одређени обим производње одређују се циљани трошкови производње базирани на цијенама фактора производње, на које се додаје опредјељена профитна стопа, што се може илустровати следећим табеларним приказом:

$P(KM/kg)$	14	15	16	17	18	19	20	21	22
$Qp (kg)$	14,70	18,30	27,40	24,40	28,30	39,60	49,50	58,70	61,20

Табела 1. Подаци о висини понуде производа и његовој цијени

Емпиријске податке приказане у претходној табели уносимо у дијаграм рачунања оргиналних података како би се добила прелиминарна слика о облику везе између понуде производа и његове цијене.

Слика 1. Дијаграм расипања оригиналних података



Дијаграм расипања оригиналних података указује на постојање линеарне везе између зависнопромјенљиве величине (Q_p – понуде производа изражене у килограмима) И независнопромјенљиве величине (p – цијене производа изражене у конвертибилним маркама по килограму). Успостављање просјечног закономјерног односа подразумијева одређивање параметера просте линеарне регресије, тако да елементе за израчунавање можемо приказати у следећој табели, након чега је приказан и сам поступак израчунавања.

P_i - цијена	Q_p - понуда	P_i^2	$Q_p P_i$	Q_p^2	\bar{Q}_p	$(Q_p - \bar{Q}_p)^2$
14	14,70	196	205,8	216,09	11,34889	11,22995
15	18,30	225	274,5	334,89	17,45889	0,707468
16	27,40	256	438,4	750,76	23,56889	14,67741
17	24,40	289	414,8	595,36	29,67889	27,86667
18	28,30	324	509,4	800,89	35,78889	56,08346
19	39,60	361	752,4	1568,16	41,89889	5,28489
20	49,50	400	990	2450,25	48,00889	2,223412
21	58,70	441	1232,7	3445,69	54,11889	20,98658
22	61,20	484	1346,4	3745,44	60,22889	0,943057
162	322,10	2976,00	6164,40	13907,53	322,10	140,00

Табела 2. Елементи за израчунавање параметер просте линеарне регресије

Општи облик простог линеарног регресионог модела подесног за успостављање просјечног закономјерног односа понуде производа И његове цијене гласи: $Q_p = a + bP_i$

Преглед свих параметра који одређују облик И доказују статистички значај регресионог модела слиједи у наредним излагањима:

$$b = \frac{n \cdot \sum P_i Q_i - \sum P_i \cdot \sum Q_i}{n \cdot \sum P_i^2 - (\sum [P_i]^2)} = \frac{9 \cdot 6126,10 - 162 \cdot 358,60}{9 \cdot 2976 - 162^2} = -5,4783$$

$$a = \bar{Q}_t - b \bar{P}_t = 358, \frac{6}{9} + 5,4783 \cdot \frac{162}{9} = 138,454$$

$$s_y = \sqrt{\frac{\sum (Q_t - \bar{Q}_t)^2}{n - 2}} = \sqrt{138, \frac{51}{9 - 2}} = 4,44483$$

$$s_a = s_y \cdot \sqrt{\frac{\sum P_i^2}{n \cdot (\sum [P_i^2] - n \cdot \bar{P}^2)}}$$

$$s_a = 4,44483 \cdot \sqrt{\frac{2976}{9 \cdot (2976 - 9 \cdot 18^2)}} = 10,44$$

$$s_b = \frac{s_y}{\sqrt{\sum P_i^2 - n \cdot \bar{P}^2}}$$

$$s_b = 4 \cdot \frac{44483}{\sqrt{2976 - 9 \cdot 18^2}} = 0,57427$$

$$r = \frac{n \cdot \sum P_i Q_i - \sum P_i \cdot \sum Q_i}{\sqrt{n \cdot \sum P_i^2 - (\sum [P_i]^2)} \cdot \sqrt{n \cdot \sum Q_i^2 - (\sum [Q_i]^2)}}$$

$$r = \frac{9 \cdot 6126,10 - 162 \cdot 358,60}{\sqrt{9 \cdot 2976 - 162^2} \cdot \sqrt{9 \cdot 16227,46 - 358,60^2}} = -0,9636$$

Добијени регресиони модел можемо исказати следећом релеацијом:

$$\bar{Q}_t = 138,454 - 5,4783 \cdot P_i$$

Гдје су параметри линеарне регресије одређени напријед приказаном методом најмањих квадрата, а чије значење је следеће:

- Минимална понуда производа теоријски се односи се на ниво понуде при цијени од 0 КМ/kg што у конкретном случају износи -74,191 kg у просјеку, наведени закључак је нереалан јер није могуће понудити количину мању од 0 kg. Произвођач је у могућности да понуди производ тек када његова цијена достигне ниво од 12,14 КМ/kg (добије се тако што се у једначини регресије понуда изједначи са нулом, тј. $0 = -74,191 + 6,11P_i$ из чега се добија да је $P_i = 12,14$ КМ/kg);

- Просјечна промјена понуде производа при јединичној промјени његове цијене износи 6,11 килограма (када се цијена производа повећа за 1 КМ/ kg његова понуда се повећа за 6,11 kg у просјеку).

Наведена функција представља просјечан закономјеран однос двије промјенљиве величине, међутим да би се наведеном формом могла изажавати понуда мора испунити следеће услове:

Једна функција испуњава услов да се њоме може изразити понуда уколико наведена функција испуњава услов да при позитивном нивоу цијена понуда посматраног производа има позитиван ниво, односно да вриједи $p > 0$ ($Q_p > 0$, односно

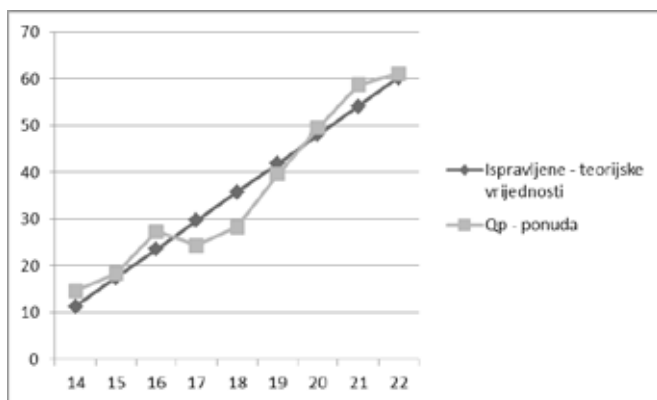
$-74,191 + 6,11P_i > 0 \Leftrightarrow P_i > 12,14$. Лако је закључити да наведена функција може изражавати понуду за цијене изнад 12,14 КМ/kg;

Поред претходног поменутог функција мора бити растућа функција, лако је одредити први извод добијене функције како слиједи $\tilde{Q}_P' = 6,11 > 0; \forall P$, закључујемо да је функција растућа на цијелом свом домену;

Функција облика $\tilde{Q}_P = -74,191 + 6,11 \cdot P_i$ може бити функција понуде за цијене изнад 12,14 КМ/kg, из чега је оправдано закључити да предузеће може понудити производ под називом “рибља паштета” тек када ниво цијена овог производа пређе 12,14 КМ/kg

Графикон на следећој слици приказује дијаграм расипања оргиналних података – емпиријску серију, заједно са теоријском серијом – приказом функције понуде, као што слиједи:

Слика 2. Приказ функције понуде исправљеног – теоријског модела у дијаграму расипања оргиналних података – емпиријској серији



Стандардна грешка регресионог модела добија се као квадратни коријен из резидуалне варијансе и представља оцјену стандардне девијације случајне грешке, која у посматраном случају износи: $S_y = 4,472$

Добијена регресиона једначина захтијева провјеру у смислу тестирања значајности добијеног регресионог модела са задатком да се потврди законитост у повезаности посматраних појава, исказане добијеним регресионим моделом. Уколико се потврди постојање везе између посматраних појава (закључак изводимо на нивоу значајности 99,9%) тада регресиони модел можемо сматрати статистички значајним чиме се могу уважавати сви закључци добијени на његовом употребом, нарочито закључивање у вези са оцјеном зависно промјенљиве величине.

Тестирање добијених (оцјењених) вриједности параметара α и β (параметар α представља оцјену вриједности непознатог параметра α , док параметар β представља оцјену вриједности непознатог параметра β). Статистички тест своди се на провјеру тачности нултих хипотеза $H_0: \alpha = 0$ и $\beta = 0$, алтернатива наведене хипотезе је $H_A: \alpha \neq 0$ и $\beta \neq 0$. Тестирање постојања линеарне везе своди се на постојање линеарне везе на нивоу основног скупа, гдје вриједност параметра α није императив у постојању линеарне везе тј. Линеарна веза може постојати и уколико

лико је $\alpha = 0$.

За потребе статистичког тестирања израчунавају се тестовне вриједности за одговарајуће параметре регресионог модела, што у посматраном примјеру износи:

$$t = \frac{a}{s_a} = 138, \frac{454}{10}, 4428 = 13,26 \text{ i } t = \frac{b}{s_b} = \frac{-5,454}{0}, 574 = -9,539$$

Добјене тестовне вриједности потребно је упоредити са табличном вриједности за ниво статистичке значајности од 99,9% и 7 степени слободe $t_{(0,005;7)} = t_{(0,005;7)} = 3,4995^5$. У оба случаја таблична вриједност је већа од тестовне чиме је потврђена чињеница да се оба параметра линеарне регресије значајно разликују од нуле, што значи да успостављена линеарна веза има статистички значај за основни (цијели) скуп односа цијене производа и његове понуде.

Коефицијент просте линеарне корелације, у случају посматрања само двије појаве, представља израз интензитета и смјера међузависности посматраних појава, под условом да реални показатељи потврђују везу наведених појава – практична посматрања потврђују постојање везе између цијене производа и његове понуде. У конкретном примјеру вриједност коефицијента просте линеарне корелације износи 0,97 ($r = 0,970141$). Вриједност коефицијента корелације указује да између понуде производа и његове цијене постоји директна веза веома високог интензитета.

Коефицијент детерминације изражава у којој су мјери варијације у зависној промјенљивој објашњене варијацијама у независној промјенљивој. У конкретном примјеру $r^2 = 0,941173 = 94,12\%$, што значи да је 94,12 % варијација у понуди производа (рибље паштете) објашњено варијацијама у цијени истог производа, док је 5,88% варијација под утицајем осталих фактора.

Функционано повезивање варијација тражње и цијене у виду изводјења регрессине једначине за прогнозу

Полазни подаци помућу којих вршимо прорачун тражње производа у зависности од његове цијене су подаци из евиденционог књиговодства трговачког предузећа. Емпиријска грађа се односи на податке о цијени производа и његовој тражњи, коригованој просјечном стопом раста на бази последњих пет година. У анализи су кориштени подаци о кретању цијене „рибље паштете“ присутне на тржишту, која се у највећој мјери својим квалитетом и тржишном позицијом прилагодљива карактеристикама и тежњама производа који је предмет планске активности предузећа. Дакле, за одређени ниво цијене производа придружени су подаци о његовој тражњи, што се може илустровати следећим табеларним приказом:

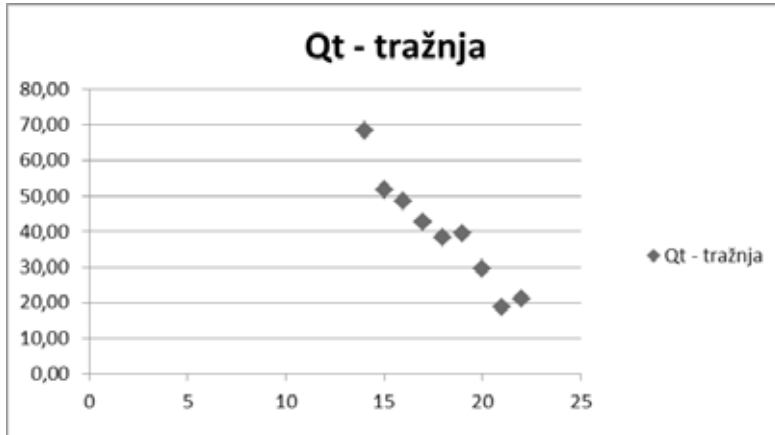
P(KM/kg)	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Qt (kg)	68,30	51,70	48,60	42,70	38,30	39,60	29,50	18,70	21,20

Табела 3. Подаци зависности тражње производа и његовој цијени

⁵ Комић, Ј. (2000.) *Методи статистичке анализе кроз примјере*, Бања Лука: Економски факултет, стр. 289.

Емпиријске податке приказане у претходној табели уносимо у дијаграм расипања оригиналних података како би се добила прелиминарна слика о облику везе између тражње производа и његове цијене.

Слика 3. Дијаграм расипања оригиналних података



Дијаграм расипања оригиналних података указује на постојање линеарне везе између зависнопромјенљиве величине (Q_t – тражње производа изражене у килограмима) И независнопромјенљиве величине (p – цијене производа изражене у конвертибилним маркама по килограму). Успостављање просјечног закономјерног односа подразумевијева одређивање параметара просте линеарне регресије, тако да елементе за израчунавање можемо приказати у следећој табели, након чега је приказан и сам поступак израчунавања.

P_i - цијена	Q_t - тражња	P_i^2	$Q_t P_i$	Q_t^2	\bar{Q}_t	$(Q_t - \bar{Q}_t)^2$
14	68,30	196	956,2	4664,89	61,75778	42,80067
15	51,70	225	775,5	2672,89	56,27944	20,97131
16	48,60	256	777,6	2361,96	50,80111	4,84489
17	42,70	289	725,9	1823,29	45,32278	6,878963
18	38,30	324	689,4	1466,89	39,84444	2,385309
19	39,60	361	752,4	1568,16	34,36611	27,39359
20	29,50	400	590	870,25	28,88778	0,374816
21	18,70	441	392,7	349,69	23,40944	22,17887
22	21,20	484	466,4	449,44	17,93111	10,68563
162	358,60	2976,00	6126,10	16227,46	358,60	138,51

Табела 4. Елементи за израчунавање параметер просте линеарне регресије

Општи облик простог линеарног регресионог модела подесног за успостављање просјечног закономјерног односа понуде производа И његове цијене гласи:
 $Q_t = a + bP_i$

Преглед свих параметра који одређују облик И доказују статистички значај регресионог модела слиједи у наредним излагањима:

$$b = \frac{n \cdot \sum P_i Q_i - \sum P_i \cdot \sum Q_i}{n \cdot \sum P_i^2 - (\sum [P_i]^2)} = \frac{9 \cdot 6126,10 - 162 \cdot 358,60}{9 \cdot 2976 - 162^2} = -5,4783$$

$$a = \bar{Q}_i - b \bar{P}_i = 358, \frac{6}{9} + 5,4783 \cdot \frac{162}{9} = 138,454$$

$$s_y = \sqrt{\frac{\sum (Q_i - \bar{Q}_i)^2}{n - 2}} = \sqrt{\frac{138, \frac{51}{9}}{9 - 2}} = 4,44483$$

$$s_a = s_y \cdot \sqrt{\frac{\sum P_i^2}{n \cdot (\sum [P_i^2] - n \cdot \bar{P}^2)}} = 4,44483 \cdot \sqrt{\frac{2976}{9 \cdot (2976 - 9 \cdot 18^2)}} = 10,44$$

$$s_b = \frac{s_y}{\sqrt{\sum P_i^2 - n \cdot \bar{P}^2}} = 4 \cdot \frac{44483}{\sqrt{2976 - 9 \cdot 18^2}} = 0,57427$$

Добијени регресиони модел можемо исказати следећом релацијом:

$$\bar{Q}_i = 138,454 - 5,4783 \cdot P_i$$

Гдје су параметрици линеарне регресије одређени методом најмањих квадрата, а чије значење је следеће:

Максимална тражња производа се односи на ниво тражње при цијени од 0 КМ/ kg што у конкретном случају износи **138,454** kg у просјеку. На тржишту постоји тржања за посматраним производом док његова цијена не достигне ниво од 25,27 КМ/ kg (добије се тако што се у једначини регресије понуда изједначи са нулом, тј. $0 = 138,454 - 5,4783 P_i$ из чега се добија да је $P_i = 25,27$ КМ/ kg);

Просјечна промјена тражње производа при јединичној промјени његове цијене износи 5,4783 килограма (када се цијена производа повећа за 1 КМ/ kg његова тражња се смањи за 5,48 kg у просјеку).

Наведена функција представља просјечан закономјеран однос двије промјенљиве величине, међутим да би се наведеном формом могла изражавати тражња мора испунити следеће услове:

Једна функција испуњава услов да се њоме може изразити тражња уколико наведена функција испуњава услов да при позитивном нивоу цијена понуда посматраног производа има позитиван ниво, односно да вриједи $P > 0 (Q_t > 0)$, односно $138,454 - 5,4783 P_i > 0 \Leftrightarrow P_i < 25,27$. Лако је закључити да наведена функција може изражавати понуду за цијене између 0 и 25,27 КМ/ kg;

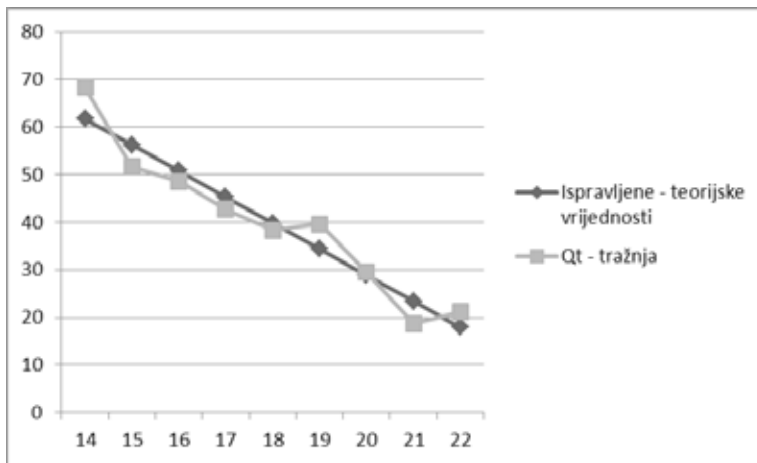
Поред претходног поменутог функција мора бити опадајућа функција, лако је одредити први извод добијене функције како слиједи $\bar{Q}_i' = -5,4783 < 0; \forall P$, закључу-

чујемо да је функција опадајућа на цијелом свом домену;

Функција облика $\widehat{Q}_t = 138,454 - 5,4783 \cdot P_t$ може бити функција тражње за цијене између 0 и 25,27 KM/ kg, из чега је оправдано закључити да ће се производ под називом “рибља паштета” тражити на тржишту док цијена овог производа буде из интервала 0 – 25,27 KM/ kg.

Графикон на следећој слици приказује дијаграм расипања оргиналних података – емпиријску серију, заједно са теоријском серијом – приказом функције тражње, као што слиједи:

Слика 4. Приказ функције тражње исправљеног – теоријског модела дијаграму расипања оргиналних података – емпиријској серији



Стандардна грешка регресионог модела добија се као квадратни коријен из резидуалне варијансе и представља оцјену стандардне девијације случајне грешке, која у посматраном случају износи:

$$S_y = 4,4483$$

Добијена регресиона једначина захтијева провјеру у смислу тестирања значајности добијеног регресионог модела са задатком да се потврди законитост у повезаности посматраних појава, исказане добијеним регресионим моделом. У колико се потврди постојање везе између посматраних појава (закључак изводимо на нивоу значајности 99,9%) тада регресиони моделом можемо сматрати статистички значајним чиме се могу уважавати сви закључци добијени на његовом употребом, нарочито закључивање у вези са оцјеном зависнопромјенљиве величине.

Тестирање добијених (оцјењених) вриједности параметара α и β (параметра представља оцјену вриједности непознатог параметра α , док параметер β представља оцјену вриједности непознатог параметра β). Статистички тест своди се на провјеру тачност И нултих хипотеза $H_0: \alpha = 0$ и $\beta = 0$, алтернативе наведене хипотезе је $H_A: \alpha \neq 0$ и $\beta \neq 0$. Тестиран је постојања линеарне везе своди се на постојање линеарне везе на нивоу основног скупа, гдје вриједност параметра α није императиве у постојању линеарне везе тј. Линеарна веза може постојати и уколико је $\alpha = 0$.

За потребе статистичког тестирања израчунавају се тестовне вриједности за одговарајуће параметер регресионог модела, што у посматраном примјеру износи:

$$t = \frac{a}{s_a} = 138, \frac{454}{10}, 4428 = 13,26 \quad \text{и} \quad t = \frac{b}{s_b} = \frac{-5,454}{0}, 574 = -9,539$$

Добјене тестовне вриједности потребно је упоредити са табличном вриједности за ниво статистичке значајности од 99,9% и 7 степени слободе $t_{(a/2; n)} = t_{(0,005; 7)} = 3,4995^6$. У оба случаја таблична вриједност је већа од тестовне чиме је потврђена чињеница да се оба параметра линеарне регресије значајно разликују од нуле, што занчи да успостављена линеарна веза има статистички значај за основни (цијели) скуп односа цијене производа и његове тражње.

Коефицијент просте линеарне корелације, у случају посматрања само двије појаве, представља израз интензитета и смјера међузависности посматраних појава, под условом да реални показатељи потврђују везу наведених појава – практична посматрања потврђују постојање везе између цијене производа и његове понуде. У конкретном примјеру вриједност коефицијента просте линеарне корелације износи $-0,96$ ($r = -0,9636$). Вриједност коефицијента корелације указује да између тражње производа и његове цијене постоји обрнута веза веома високог интензитета.

Коефицијент детерминације изражава у којо су мјери варијације у зависној промјенљивој објашњене варијацијама у независној промјенљивој. У конкретном примјеру $r^2 = 0,9286 = 92,86\%$, што значи да је 92,86 % варијација у тражњи производа (рибље паштете) објашњено варијацијама у цијени истог производа, док је 7,14 % промјена под утицајем осталих фактора.

Успостављање економског еквилибриума на бази дјеловања тржишног механизма

Изналажење просјечних закономјерних односа којима можемо исказивати зависност понуде производа и његове цијене са једне стране, те тражње тог истог производа и његове цијене са друге странедобили смо аналитичку основу за прорачун профитабилности пословања у фази планирања пословне стратегије.

Употпуњавање слике о економско – тржишној судбини стратегије производне диверзификације захтијева да се одреди услов равнотеже на тржишту производа „рибља паштета“. Равнотежу на тржишту одређеног производа имамо у случају када се изједначе његова понуда и тражња, односно то је она цијена производа за коју се нуди и тражи иста количина посматраног производа. Захтијев се изражава релацијом $\bar{Q}_t = \bar{Q}_p$, при чему уврштавањем конкретних вриједности представљених регресионим моделом добијамо:

$$138,454 - 5,4783 \cdot Pr = -74,191 + 6,11 \cdot Pr$$

Проблем се своди на ријешавање линеарне једначине са једном непознатом, чије ријешење је: $11,583 \Leftrightarrow Pr = 212,645 \Leftrightarrow Pr = 212,645 : 11,583 \Leftrightarrow Pr = 18,35$

Када смо одредили цијену равнотеже кориштењем обрасца по коме су дефинисани однос понуде производа И његове цијене, добијамо теоријску, односно исправљену вриједност понуде производа са једне стране, као И исправљену

⁶ Комић, Ј. (2000.) *Методи статистичке анализе кроз примјере*, Бања Лука: Економски факултет, стр. 289.

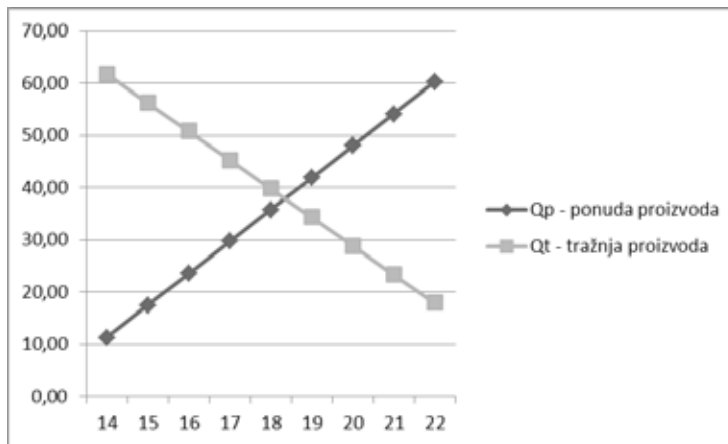
тражње производа са друге стране при равнотежном нивоу цијена, како слиједи:

$$Q_p (Pr) = -74,191 + 6,11 \Leftrightarrow 18,35 = 37,93$$

$$Q_t (Pr) = 138,454 - 5,4783 \Leftrightarrow 18,35 = 37,93$$

Равнотежа на тржишту може се и графички приказати следећом илустрацијом:

Слика 5. Графички приказ услова равнотеже на тржишту производа „рибља паштета“



Индивидуална оцјена вриједности зависне промјенљиве не може употпуности задовољити потребе успостављања производне стратегије предузећа, стога је оправдано извести интервалну оцјену, која се изводи на бази обрасца:

$$\bar{Q}_p - t_{\frac{\alpha}{2}} \cdot S_{Q_{Pr}} \leq E(Q_p) \leq \bar{Q}_p + t_{\frac{\alpha}{2}} \cdot S_{Q_{Pr}}$$

$$\bar{Q}_t - t_{\frac{\alpha}{2}} \cdot S_{Q_{Tr}} \leq E(Q_t) \leq \bar{Q}_t + t_{\frac{\alpha}{2}} \cdot S_{Q_{Tr}}$$

Гдје су конкретне вриједности, су:

$\bar{Q}_p = \bar{Q}_t = Q_p (Pr) = Q_t (Pr) = 37,93$ – вриједност добијена интерполацијом функције понуде (тражње) за равнотежну цијену;

$$t_{\frac{\alpha}{2}} = t_{0,0125,7} = 3,4995$$

(99,9%) ⁷ - таблична вриједност за жељени ниво значајности

$$S_{Q_{Pr}} = S_{Q_{Tr}} = S_Y \sqrt{\frac{1}{n} + \frac{(Pr - \bar{P})^2}{\sum P^2 - n \cdot \bar{P}^2}} = 4,44 \sqrt{\frac{1}{9} + \frac{(18,35 - 18)^2}{2976 - 9 \cdot 18^2}} = 1,4963$$

- стандардна грешка оцјене очекиване вриједности понуде (тражње) за равнотежну цијену (НАПОМЕНА: стандардна грешака је приближно иста када је ријеч о функцији понуде и функцији тражње, као и емпиријски подаци о цијени производа кориштени у оба узорка су исти, као и вриједност цијене на основу које вршимо интервално предвиђање – равнотежна цијена и када је ријеч о понуди и када је ријеч о тражњи посматраног производа).

⁷ Ибид

Сада можемо извести интервалну оцјену равнотеже на тржишту производа „рибља паштета“, као што слиједи:

$$37,93 - 3,4995 \Leftrightarrow 1,4963 \leq E(Q_p = Q_t) \leq 37,93 - 3,4995 \Leftrightarrow 1,4963$$

$$32,69 \leq E(Q_p = Q_t) \leq 43,16$$

Уз ризик грешке од 0,01% закључујемо да че се равнотежна количина на тржишту производа који предузеће планира уврстити у производни асортиман постиже се при обиму размјене између 32,69 и 43,16 kg „рибље паштете“, а све то при нивоу цијене од 18,35 KM/ kg. Пројекције се заснивају на седмичном обиму производње, односно продаје наведеног производа. (за све нејасноће видјети примјер 8 – и стр. 193. Комић Ј. Методи статистичке анализе кроз примјере).

Закључак

Одређивање кључних фактора пословног успијеха, дефинисање услова за њихову реализацију, хијерархијска повезаност циљева и подциљева, те апроксимација структуре дијелу реалитета, представљају основне детерминанте формирања и апликације модела одлучивања.

У том смислу, релевантна претпоставка пословног успијеха, предоминантно, је садржана у адекватном избору и комбинацији наведених елемената у оквиру економског ентитета на који се односи моделска подршка посматрана у контексту провјере усклађивања визије и реалности.

Ефикасност пословања прометне дјелатности превасходно је условљена могућношћу подмирења тражње у тренутку њезиног настанка, при чему се вештина управљања односи на балансирање између трошкова неподмирене тражње и трошкова залиха. Уважавајући случајан карактер тражње производа, идентификацију повезаности трошкова пословања са динамиком набавке производа а у функцији рационалисања трошковима пословања, могуће је креација одговарајућег регресионог модела чију би архитектуру сачињавале наведене претпоставке.

Адаптацију обима активности тржишним захтјевима управо омогућава прилагођени регресиони модел, а статистичка верификација валидности добијених резултата се манифестује кроз успостављање тржишне равнотеже. Кретање дуж функција понуде и тражње које представљају израз бројчане повезаности добара и цијена предусов је утврђивања интервала повјерења у оквиру задане толеранције ризика. Имајући у виду главну хипотезу и сам ток истраживања неоспорно се уочава настојање да се функционални односи понуде и тражње ,преко упаривања, искористе за потребе оцијена очекиваних ефеката ревитализације кроз диверсификацију предузећа. Пројекција и реализација прототипа статистичког модела као подлоге за избор адекватне пословне стратегије у посматраном предузећу има за циљ да се кроз израз таквих веза означи центрирање линија понуде и тражње око којих се дешавају варијације а чије изједначавање даје заједнички резултат у виду економског еквилибријума.

Литература

1. Ловрић, М., и други : *Статистичка анализа – методи и примјена*, Економски факултет Бања Лука , Бања Лука, 2006.
2. Лучић, Б. *Статистика, Економски факултет Сарајево*, Сарајево 2001.

3. Машић, Б. *Стратегијски менаџмент*, Београд: Универзитет “Браћа Карић” (2001.)
4. Тодоровић, Ј., *Стратегијски И оперативни менаџмент*, Београд: Цонзит (2003.)
5. Микић, Ђ. (2007.), *Управљачко одлучивање*, Приједор: Колеџ за информатику и
6. Др. Милева Жижич, Др Миодраг Ловрић, Др Дубравка Павличич, *Методи статистичке анализе*, Економски факултет Београд, Београд (2003.)
7. Дубравка П., *Теорија Одлучивања*, Економски факултет Београд, Београд (2004.)
8. Ралевић, Н., *Статистичке методе у менаџменту*, Пољопривредни факултет Београд, Београд (2006.)
9. Фама, Е.Ф; Милер, М.Н. (1972.) *The Theory of Finance*, Dryden Press.
10. Montgomery, С.А. and Porter, М. (1991.): *Strategy*, Harward Review Book

Мр Милош Милошевић¹

Београдска пословна школа – Висока школа струковних студија, Београд

ИНСТРУМЕНТИ ТРАНСФЕРА КРЕДИТНОГ РИЗИКА

Апстракт

Управљање кредитним ризиком представља значајну активност сваке финансијске институције. Како је кредитни ризик најзначајнији узрок стечаја многих банака, њему се поклања посебна пажња. Осим идентификовања, лоцирања, мерења, као коначна активност при управљању кредитним ризиком јавља се хеџинг кредитног ризика. Заштита од непожељног кредитног ризика остварује се трансферисањем ризика ономе ко је вољан исти да прихвати. У раду се анализирају савремени инструменти заштите, трансфера кредитног ризика, с циљем заштите капитала финансијске институције.

Кључне речи: трансфер кредитног ризика, кредитни деривати, своп кредитног неизвршења, ноте везане за кредит, своп укупног приноса

ЈЕЛ Класификација: G32, G23

CREDIT RISK TRANSFER INSTRUMENTS

Abstract

Credit risk management is a major activity of each financial institution. Since the credit risk is most important cause of the bankruptcy of many banks, it's been given a special attention. In addition to identifying, locating, measuring, as the final activity in mxe credit risk management arises hedging credit risk. Protection from unwanted credit risk is achieved by transfer of risk to the one who is willing to accept the same. In this paper are presented modern credit risk transfer instruments which are analized, in order to protect the capital of financial institution.

Key words: credit risk, credit risk transfer, credit derivatives, credit default swap, credit linked notes, total return swap

Увод

Банке дефинишу кредитни ризик као вероватноћу неисуђења обавеза клијента који нису у могућности да изврше облигације уредног сервисирања сопственог уговореног дуга. Ради се, дакле, о ризику промене кредитне способности клијента који може довести до промене вредности финансијске имовине поверилаца. Настаје као пропуштање обавеза проистеклих из уговора, и то као неплаћање обавезе у потпуности, као делимично извршење обавезе или пак, као извршење мимо уговореног рока.

Развој финансијских тржишта довео је до стварања инструмената финансијског инжењеринга, како би повериоци и инвеститори на најбољи могући начин заштитили своје отворене позиције.² Кредитни деривати омогућавају трансфер

¹ m.milosevic.@bbs.edu.rs; profmmilosevic@gmail.com

² др Барјактаревић Миљана, Тржиште кредитних деривата – успон и пад, часопис Економика

кредитног ризика између тржишних трансактора. Као инструмент финансијског инжењеринга, кредитни деривати омогућавају финансијским институцијама раздвајање кредита од припадајућег му ризика. То је посебно значајно у финансијским институцијама које имају усвојене политике сигурности капитала, које теже анулирању кредитног ризика, тј. прихватању само нултог кредитног ризика. Употреба кредитних деривата омогућава финансијској институцији (банци) реструктурирање финансијског пословања, изопштавањем кредитног ризика.

Инструменти трансфера кредитног ризика

Иновације на финансијским тржиштима допринеле су ефикасности тржишта и примени шире палете техника за управљање ризиком. Банке све мање држе кредите на билансима до рока доспећа, јер радије посматрају изложеност кредитном ризику као робу којом се може трговати, било појединачно, било у пакету. Како је развој финансијског тржишта и финансијских деривата који се односе на тржишни ризик напредовао, уз бољи менаџмент ризика банкарског тржишта, тако се развијало и тржиште трансфера кредитног ризика. Иновације на пољу трансфера кредитног ризика су менаџерима понудиле шири спектар техника за заштиту од кредитног ризика.

Трансфер кредитног ризика има свој специфични речник. Институције које трансферишу кредитни ризик називају се *прослеђивачи ризика* (или купци заштите, продајци ризика, а на другој страни су институције које преузимају ризик - *преузимаачи ризика* (или продајци заштита, купци ризика, осигуравачи, гаранти).

Кредитни деривати су финансијски уговори који омогућавају трансфер кредитног ризика од једне уговорене стране ка другој.³ Они одвајају кредитне ризике од кредита и исте стварају подесним за даље трговање на финансијском тржишту. Финансијска институција се може заштитити у односу на кредитни ризик, закључујући уговор о осигурању у којем се заузима место прослеђивача ризика. Уговор о осигурању одваја кредитни ризик од оригиналне финансијске трансакције и трансферише га на трећу страну, лице које преузима ризик. Овај трансфер ризика може да се обави и преко гаранције или сигурносне обвезнице. Кредитни деривати су алтернативни инструменти одвајања кредитног ризика. Њихова намена је да одвојени кредитни ризик буде утржив. Утрживост захтева висок степен стандардизације.

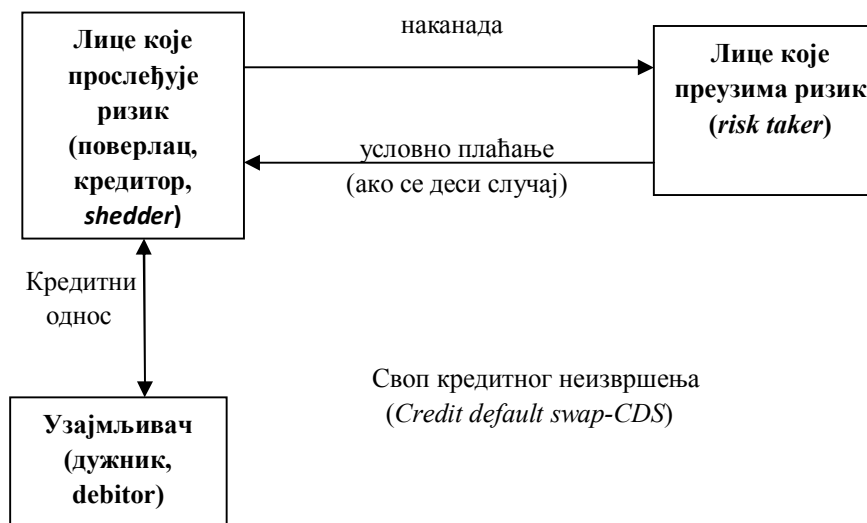
Кредитни деривати се класификују на финансиране и нефинансиране. У случају финансираних кредитних деривата, нота је везана за кредит, инвеститор у ноту је продавац кредитне заштите, преузимаач ризика. Емитент ноте је купац заштите, тј. прослеђивач ризика. Ако током животног века ноте не наступи кредитни догађај (*дефолт*), вредност откупа ноте се исплаћује инвеститору о року доспећа. Ако, пак, кредитни догађај наступи, вредност о року доспећа ће бити нижа за номиналну вредност референтног средства. Код нефинансираних кредитних деривата, продавац заштите унапред не плаћа ништа купцу заштите. Он ће, у случају да наступи кредитни догађај, исплатити номиналну вредност уговора, осигурани износ умањен за текућу тржишну вредност средства или вредност његовог повраћаја.

Најпознатија врста кредитних деривата је своп кредитног неизвршења (*Credit default swap-CDS*). Краће се назива и кредитни своп (*Credit swap*) или своп

бр.2/2012, стр.88, Друштво економиста „Економика“, Ниш.

³ Барјактаревић М., Тржиште кредитних деривата – успон и пад, Економика бр 2/2012, стр. 89, Друштво економиста „Економика“, Ниш.

неизвршења (*Default swap*). Користи се за управљање ризиком неизвршења. Ради се о уговору према коме се плаћа фиксна премија осигурања продавцу осигурања, који врши исплату у случају настанка уговореног кредитног догађаја. Свop се може односити на једно, основно средство или на „пакет“ средстава. ЦДС омогућава трансфер ризика ка другој страни. Када се закључи ЦДС, лице које је преузима ризик прихвата да учини условно плаћање према прослеђивачу ризика ако настане кредитни догађај. Износ накнаде зависи од кредитног рејтинга узajмљивача, рока уговора и кредитног рејтинга лица које преузима ризик. Овим путем банка може хецирати свој ризик, дакле, куповином осигурања. Ако су банка и зајмопримац добро познати на тржишту, сазнање да банка осигурава дуг може се посматрати као недостатак поверења у зајмопримца, те озбиљно угрозити однос банка-зајмопримац. Ипак, често не долази до осигуравања дуга на овај начин, јер, једноставно, банке не желе да деле потенцијални профит од кредита. Куповином свопа кредитног неизвршења банка може трансферисати ризик неизвршења а и даље држати кредит у свом портфолиу. Мана код хецинга ЦДС-ом је што при одсуству ризика неизвршења банка можда неће имати мотивацију да активно прати зајам, тј. дат кредит.

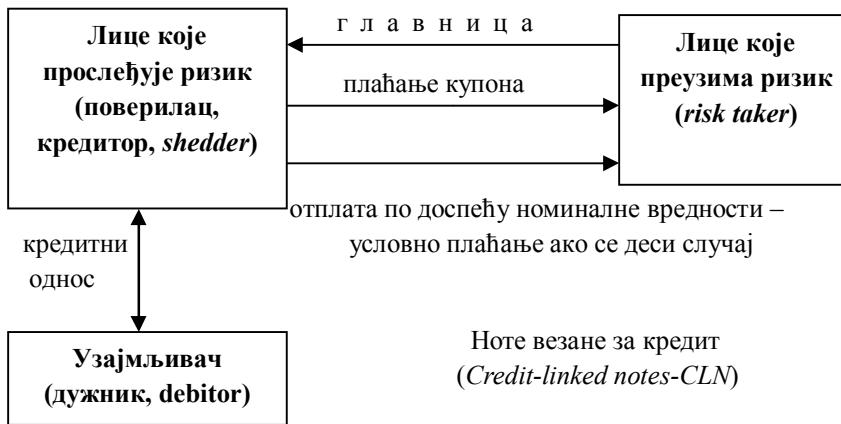


С друге стране постоји хецинг ризика концентрације. Менаџери ризика могу саветовати хецинг у случају кад је банка превише изложена ризику концентрације, дакле, кад је превише кредита дато истом кориснику или корисницима исте делатности, тј. индустрије. Куповином ЦДС-а банка може трансферисати део ризика, те омогућити постизање циљева диверзификације без утицаја оваквог кредитног портфолиа. Хецинг ризика ЦДС-ом није ограничен само на банке као кредиторе. Пензиони фондови или осигуравајућа друштва могу купити ЦДС из истих разлога.

Свопови кредитног неизвршења су потенцијално опасни јер носе и могућност сопственог неизвршења, па и банкротства кредитора.⁴

⁴ Из тог разлога *DTCC Trade Information warehouse* је 2010-е саопштио да ће добровољно дати регулаторним телима већи приступ сопственој бази података кредитних свопова .

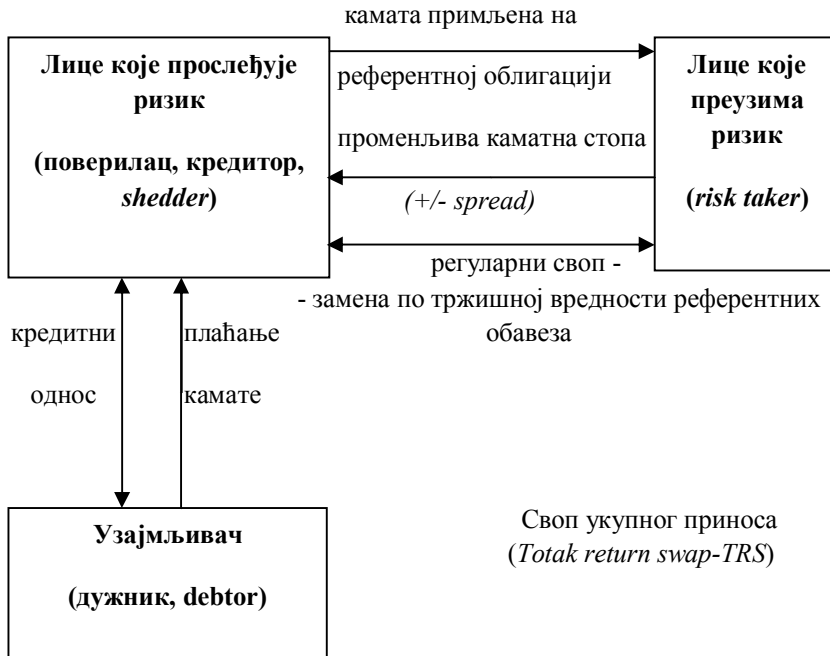
Ноте везане за кредит (*Credit-linked notes-CLN*) су хартије које емитује субјект са инвестиционим рејтингом, а која даје право на камату и има фиксан рок доспећа, дакле дужничке хартије од вредности, обвезнице емитоване од стране лица које прослеђује ризик, чији износ откупа зависи од настанка кредитног догађаја. Ако настане кредитни догађај, обавеза плаћања лица које је преузело ризик се смањује за договорено условно плаћање. Поред кредитног ризика на референтној облигацији, лице које преузима ризик преузима и ризик емитента, који резултира у одговарајућем премиуму приноса. Из перспективе прослеђивача ризика ЦЛН имају предност у погледу елиминисања ризика друге стране с обзиром да су оне покривене са приливима од прихода по основу емисије. Перформанса ноте је везана за перформансу основног средства или средстава. Ноте користе дужници за хедџинг кредитног ризика и инвеститори за побољшање примљеног приноса. Емитент је купац заштите, прослеђивач ризика, онај који се жели заштитити од ризика, а купац ноте је продавац заштите, али и преузимаач ризика.



Своп укупног приноса (*Total return swap-TRS*) је уговор о размени укупног приноса на финансијска средства. Креирани су како би омогућили трансфер кредитног ризика са једне уговорне стране на другу уговорну страну. ТРС је основни инструмент који користе банке и финансијске институције за управљање својом изложеношћу кредитном ризику. Своп укупног приноса је своп по коме се укупан принос на банкарски зајам или кредитно осетљиву хартију од вредности бива замењен за одређени новчани ток, који је обично везан за ЛИБОР или други зајам или другу кредитно осетљиву хартију од вредности. Он обухвата свеукупан економски ризик укључен у кредитну трансакцију. Овде прослеђивач ризика размењује са лицем које преузима ризик приливе из референтне активе и пораст у вредности ове активе, у замену за периодична плаћања везана за референтну каматну стопу. Овако, лице које преузима ризик такође преузима и тржишни ризик референтне облигације, као и њен кредитни ризик. ТРС-и су обично везани за ликвидне активе, или тржишне индексе, и тржишне цене, па због тога могу да се одреде у било које време. За неликвидне активе могуће је уговорити алтернативне механизме одређивања цена. Премијум који се плаћа базира се на променљивој каматној стопи (ЛИБОР) плус проценат који зависи од кредитног рејтинга. Некада има, а некада нема физичке размене власништва над основном активом. Такође, ни овде не мора постојати временска синхронизација са доспећем основне хартије. Укупан

принос на основно средство се исплаћује уговорној страни у замену за фиксан или варијабилан новчани ток.

За разлику од свопа кредитног неизвршења (кредитних свопова, ЦДС), који трансферишу само кредитни ризик, ТРС не трансферише само кредитни, већ и тржишни ризик (било које повећање или смањење тржишних цена), дакле, ефектује не само када се појави кредитни догађај. Кредитни догађај је један или више истовремено од следећих догађаја, и то: банкрот (стечај), неизвршење обавезе, неплаћање, пролонгирање плаћања обавезе, немогућност извршења било које обавезе, итд.



Постоје и други кредитни деривати (као кредитне опције), али они у пракси не играју значајнију улогу јер се не користе често.

Закључак

Широка лепеза модерних производа за трансфер ризика је генерисана чињеницом да је могуће не само изоловати ризике већ, и комбиновати их на нове начине. Тржишта кредитних деривата представљају термин који се употребљава да се прикаже трговина једним, тј. појединачним кредитним ризиком, или пакетом стриктно ограниченог броја појединачних ризика.

Кредитни деривати могу да покривају бројне аспекте кредитног ризика. *Default risk* је ризик неизмирења обавезе, *Credit risk* је било који ризик у односу на бонитет узајмљивача, он укључује и *spread risk*, где се приносна разлика, између приноса на ризичне и неризичне обвезнице, може мењати док кредитни рејтинг остаје исти. Најшире коришћен кредитни дериват је своп кредитног неизвршења, који трансферише ризик и као средство хеџинга према *spread* ризицима.

Главни разлог за прослеђивањем ризика је настојање да се изврши хедџинг (заштита) кредитног ризика. Кредитни деривати помажу да се управља доследном употребом кредитних линија. Ако банка преузме позицију носиоца ризика, тада мора да следи политику повећања диверзификације свог свеукупног портфолиа селективно ширећи кредитне ризике и повезане могуће приносе, што води већим трошковима финансирања за банку. Посредничке банке тргују кредитним дериватима, с циљем стварања профита, путем коришћења предности коју нуди арбитража на тржишту. Трговци хартијама од вредности се појављују као посредници, као и осигуравајуће компаније и инвестициони фондови. Ван банкарског система, највећи преузимаачи кредитног ризика су осигуравајућа друштва.

Кредитни ризик захтева ефикасан трансмисиони механизам. Данас је императив да механизам који се развија може да омогући ефикасан и економичан трансфер кредитног ризика међу учесницима на финансијском тржишту. Главни механизам заштите од кредитног ризика доступан банкама је продаја оптерећене имовине (активирање хипотеке) или другог инструмента обезбеђења. Банке и финансијске институције захтевају механизам који би им омогућио финансирање у дугом року без преузимања кредитног ризика или са вољним преузимањем у одређеним секторима (или са одређеним клијентима). Насупрот томе, финансијске институције, банке, инвеститори имају интерес да остваре додатни принос. У потрази за додатним приносима, уз окружење са трендом пада приноса, инвеститорима би добродошао механизам где могу остварити додатни принос преузимањем кредитног ризика. Кредитни деривати доносе значајне користи за све учеснике на финансијском тржишту.

Кредитни деривати су еволуција класичних банкарских производа као што су банкарска гаранција, акредитив, итд. Они су погоднији јер су ефикаснији од класичних инструмената. Банкарске гаранције као инструмент су ограничене тренутном забраном банкама да их нуде у корист других банака или финансијских институција. Осигуравајућим друштвима и инвестиционим фондovima је забрањено директно излагање ризику услед давања позајмица. Небанкарски учесници (недепозитне финансијске институције) имају користи од кредитних деривата првенствено због хедџинга кредитног ризика. Такође, и саме компаније могу хедџирати ризик. Сам финансијски систем првенствено има користи због повећане употребе капитала. Када се кредитна изложеност трансферише путем институција, капитал се ефикасније користи, а сами учесници имају вишак капитала па и могу преузети ризик, што води општој користи финансијском систему. Да би се осигурало ефикасно функционисање тржишта, важно је максимизирати број различитих учесника на финансијском тржишту - банака, осигуравајућих друштава, пензионих и инвестиционих фондова, инвестиционих компанија, фондација и компанија.

На финансијском тржишту, банке се понашају и као купци и као продавци кредитног ризика. Може бити случајева када менаџери ризика сматрају да је банка сувише изложена кредитном ризику, у појединој делатности (индустрији) или пак, код појединачног клијента - корисника кредита. У том случају банка ће желети да се заштити куповином заштите. Насупрот томе, могу постојати сектори, високо рангиране или брзо растуће компаније где банка има малу или уопште немају изложеност кредитном ризику. Кредитни деривати помажу диверзификацији кредитног ризика, међутим, неправилно коришћење кредитних деривата може резултовати негативним ефектима.

Тржиште кредитних деривата у великој мери зависи од правне извршности, те зато постоје и строги документовани стандарди. Имајући ово у виду, постоји велика вероватоћа да ће поједини учесници желети да примењују сопствени тип

докумената. Један од начина да се обезбеди несметано функционисање, ефикасност тржишта, те одсуство самокреираних инструмената (докумената) је стандардизација истих од стране самих учесника.

Литература

1. Cuthbertson K, Nitzsche D: Financial Engineering: Derivates and Risk Management, John Wiley and Sons Ltd., 2001.
2. Hennie van Greuning, Соња Брајовић Братановић: Анализа и управљање банковним ризицима, друго издање, Мате, 2006.
3. Ивановић П: Управљање ризицима у банкама, ББА, Београд, 2009.
4. John C. Hull: Risk Management and Financial Institutions, Pearson Education International, 2007.
5. John C. Hull: „Risk Management and Financial Institutions“, Pearson, Boston, 2010.
6. Милошевић М., Управљање финансијким ризицима, ВШССРБП, Београд, 2012.
7. Rejda G: Principles of Risk Managemant and Insurance, eleventh edition, Pearson Education International, 2011.
8. Stultz R: Risk Management and Derivates, South-Western/Thompson Learning, 2003.
9. Барјактаревић М., Тржиште кредитних деривата - успон и пад, Економика бр 2/2012, стр. 88-89.
10. www.ISDA.com, ISDA-International Swap and Derivates Assotiation, Inc.

Мр Маја Мартиновић
ДЗУ Комбанк Инвест, Београд

УПРАВЉАЊЕ ИМОВИНОМ ПЕНЗИЈСКИХ ФОНДОВА СА ДЕФИНИСаниМ ДОПРИНОСИМА У СКЛАДУ СА ЖИВОТНИМ ДОБОМ ОСИГУРАНИКА

Апстракт

Осигураници који се налазе у годинама пред пензионисање и који акумулирану суму на пензијским рачунима користе за куповину ануитета представљају најосетљивију категорију у односу на флукуације на тржишту капитала. Управо су осигураници таквог профила и били најтеже погођени последњом економском кризом која је довела до краха берзанских индекса.

За успешно управљање имовином пензијских фондова битно је да се дефинишу фаза акумулације капитала и фаза његовог очувања. Фаза акумулације капитала подразумева укључивање хартија од вредности са потенцијално високим приносима, док се фаза очувања капитала базира на безризичним дужничким хартијама највишег рејтинга. Акције које се предузимају у току фазе акумулације капитала као и оптимални тренутак преласка у фазу његовог очувања имају пресудни значај за висину акумулиране суме која ће се имати у тренутку пензионисања.

Кључне речи: акумулирана сума, ануитет, фаза акумулације, фаза очувања капитала

ЈЕЛ Класификација: G22, C59, C02

ASSET MANAGEMENT OF PENSION FUNDS WITH DEFINED CONTRIBUTIONS IN ACCORDANCE WITH PARTICIPANT AGE

Abstract

Policyholders who are in the years before retirement and are intending to use the accumulated sum on pension accounts to purchase an annuity are the most sensitive category with regard to fluctuations in the capital market. It is that the policyholders of such profiles have been hardest hit by the latest economic crisis that led the collapse of stock market indices.

For a successful asset management of pension funds it is important to define the stage of capital accumulation and phase of its preservation. Accumulation phase involves the accumulation of capital securities with potentially high returns, while the phase of capital preservation is based on risk-free debt securities of the highest rating. Actions taken during the phase of capital accumulation as well as the optimal moment of transition in the phase of its conservation are of vital importance for the amount of the accumulated sum that will be taken at the time of retirement.

Keywords: accumulated sum, annuity accumulation phase, the phase of capital
Опозови измене

Увод

Финансијска криза која је почела средином 2007. године у Сједињеним Америчким Државама (Farmer, 2011) значајно је уздрмала светску привреду и осетно се одразила на имовину фондова пензијског осигурања. Крах светских берзи потресао је пензијске фондове и довео до великих инвестиционих губитака и недовољне капитализације фондова пензијског осигурања.

Висина пензијске надокнаде која се остварује у оквиру пензијског осигурања са дефинисаним доприносима директно зависи од тржишне вредности активе која одређује износ акумулираних средстава на индивидуалним рачунима осигураника. За старије раднике пад вредности активе може да представља трајни губитак прихода уколико се акумулирана средства на индивидуалним рачунима користе за куповину анuitета. Такав случај забележен је у многим државама Латинске Америке и Источне Европе где је пензијско осигурање са дефинисаним доприносима обавезно.

Код пензијског осигурања базираног на плановима са дефинисаним надокнадама висина пензијских надокнада повезана је са примањима осигураника током радног века, тако да се као кључни проблем отвара питање капитализације фондова. Основни ризик са којим се суочавају осигураници укључени у планове са дефинисаним надокнадама су снижавање пензијских надокнада нарочито уколико компанија организатор плана банкротира. Осим тога у оваквим ситуацијама компаније су често принуђене да подигну износе доприноса како би осигурале довољни степен капитализације. Државе са великим плановима базираним на дефинисаним надокнадама попут Канаде, Ирске, Холандије, Швајцарске, Велике Британије и Сједињених Америчких Држава указале су на недовољну капитализацију пензијских фондова, односно на несразмеран пораст обавеза за пензијска давања у односу на вредност активе.

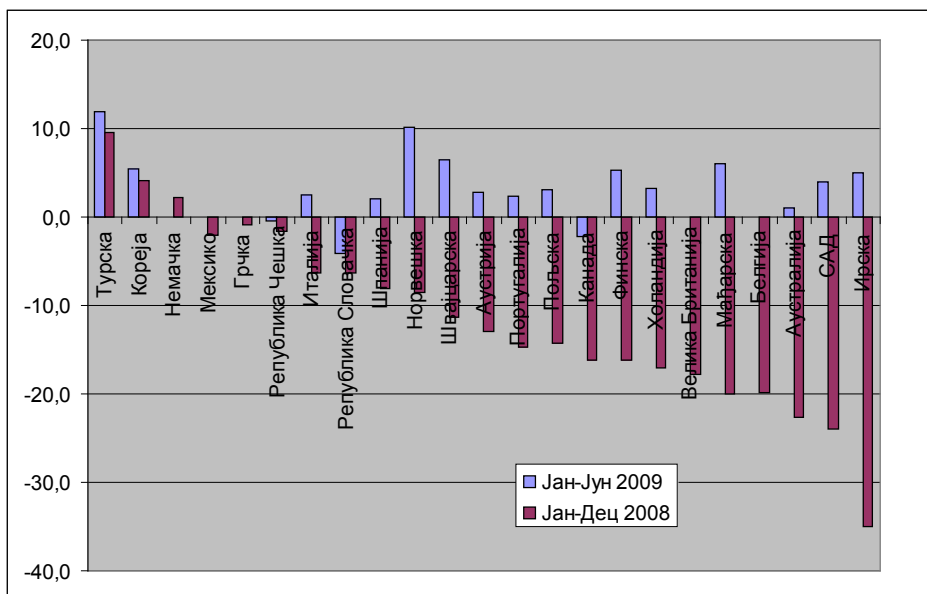
Приватни пензијски фондови и економска криза

Током 2008. године укупна актива пензијских фондова у ОЕЦД државама смањила се за око 20% у односу на претходну годину. Највеће негативне приносе забележили су пензијски фондови у Ирској, Сједињеним Америчким Државама Аустралији, Белгији.

Утицај кризе наизразитије се одразио на приносе оних пензијских фондова чија је имовина била у значајном проценту инвестирана у акције. Током 2008. године акције су чиниле 59,1% активе аустралијских фондова, 52,3% ирских, 46,1% америчких, 45,8% британских, 32,8% белгијских (Pension Markets in Focus, 2009).

Перформансе пословања пензијских фондова побољшане су током 2009. године. У првој половини 2009 пензијски фондови су повратили део изгубљене имовине. 30 јуна 2009. имовина је била 14% нижа у односу на децембар 2007. Опоравак се наставио и у септембру услед снажног опоравка тржишта акција. У просеку фондови са најбољим перформансама били су норвешки и турски. Са номиналним приносима од преко 10%. амерички фондови имали су просечни принос од 4% а аустралијски 1%. Принос хонгконшких пензијских фондова износио је 12%, док је најзначајнији пораст активе на светском нивоу остварен у Перуу и он износи 18%. Чиле и Пакистан су знатним делом повратили имовину изгубљену током 2008. док је Израел надокнадио укупна средства изгубљена.

Слика бр.1 Номинални приноси приватних пензијских фондова



Извор: ОЕЦД

Као резултат кризе инвестирање у акције је значајно опало. У децембру 2007. ОЕЦД пензијски фондови имали су 50% активе у акцијама, док је у децембру 2009.г. тај проценат снижен на 41%. Највише су редуковале изложеност акцијама које се котирају на берзама Велика Британија и Холандија.

Фондови су значајним делом реалоцирали активу у банкарске депозите и друге инструменте са гаранцијом државе. Оваква појава је забележена како у пензијским фондовима заснованим на плановима са дефинисаним доприносима, где партиципанти имају право да бирају ризичност портфолиа, тако, мада у нешто мањој мери, и у пензијским фондовима заснованим на плановима са дефинисаним надокнадама. Један од узрока таквог померанаја је и обавезујућа законска регулатива која налаже пензијским фондовима базираним на плановима са дефинисаним надокнадама да очувају степен капитализације. Уколико је вредност активе ниска да задовољи обавезе фондови су принудјени да продају акције. То је учинила Данска током кризе из 2000.г., која за разлику од најновије кризе није била праћена кредитном кризом и дубоком рецесијом, тако и током 2008. године. Слично томе и холандски фондови, уколико се степен солвентности снизи испод законски прописане вредности од 105%, имају обавезу да снизе учешће акцијског дела портфолиа. Швајцарска влада снизила је стопе приноса које пензијски фондови морају да гарантују осигураницима са 2,75% на 2%. Вреди напоменути да је таква стратегија добра за остваривање краткорочних циљева али дугорочно посматрано може да доведе до редукације приноса пензијских фондова и смањења пензијских надокнада.

Модел оптималне стратегије у односу на животну доб осигураника

Из перспективе корисника пензијског осигурања на осцилације берзанских индекса посебно су осетљиви партиципанти у пензијским плановима са дефинисаним доприносима и то нарочито она група осигураника код којих се негативна тржишна кретања дешавају у периоду од неколико година пред пензионисање. Како је већ наглашено најзраженије последице осетиће осигураници који акумулирану суму у тренутку пензионисања користе за куповину ануитета што представља веома чест случај.

Питање алокације капитала са становишта старости осигураника најновијим дешавањима постало је изразито актуелно. Пракса одређивања адекватне стратегије заступљена је у одређеном броју држава, али се она заснива претежно на унапред дефинисаним старосним границама и фиксним правилима. У Великој Британији где највећи број осигураника купује ануитете при пензионисању инвестициона стратегија се линеарно прилагођава од ризичнијег сета у коме доминирају акције ка мање ризичном састављеном од обвезница сразмерно скраћивању преосталог времена до пензионисања. Аналогно томе у Сједињеним Америчким Државама портфолио миксеви су дефинисани према години пензионисања осигураника, нпр. 2020., 2025., 2030. итд. са сличним преласком из растућег портфолиа ка портфолиу очувања вредности.

Уместо праћења унапред дефинисаних правила ефикасније је да се питању оговарајућег момента преласка из фазе акумулације капитала у фазу очувања вредности приступи динамички и прилагођено сваком конкретном случају. Основна идеја је да се тренутак са довољно акумулираних средстава искористи и да се благовремено накупљена средства заштите у највећој мери од ризика. Потребна акумулирана сума инвестирана у најквалитетније државне обвезнице треба да са преосталим доприносима у наредном периоду буде у тренутку пензионисања једнака или већа од суме на исти тренутак дисконтованих пензијских надокнада. Висина пензијских надокнада није обећана у случају планова са дефинисаним доприносима, али се за њену вредност узима циљана надокнада.

Нека у тренутку $t=0$ особа која заснива радни однос прима плату у износу од S_0 новчаних јединица, која има стопу раста γ . У неком произвољном тренутку висина примања исте особе имаће вредност од $S_t = S_0 e^{\gamma t}$ новчаних јединица.

Уколико висина пензијског доприноса износи c , тренутак пензионисања је T , а принос на инвестиције δ тада ће у тренутку $t = s \in (0, T)$ износ акумулиране суме на индивидуалном пензијском рачуну бити:

$$K_s = \int_0^s c S_0 e^{\gamma t} e^{\delta(s-t)} dt = c S_0 e^{\delta s} \frac{e^{(\gamma-\delta)s} - 1}{\gamma - \delta} \dots\dots\dots(1)$$

Ако се целокупни капитал инвестира у обвезнице са временом доспећа који се поклапа са тренутком пензионисања, тада у $t=T$, акумулирана сума ће вредети:

$$K_T = K_s e^{\delta_f(r-s)} \dots\dots\dots(2)$$

Износ доприноса уплаћиваних током периода $t \in (s, T)$ у моменту пензионисања имаће вредност:

$$K_{T1} = \int_s^T c S_0 e^{\gamma t} e^{\delta_f(r-t)} dt = c S_0 e^{\delta_f T} \frac{e^{(\gamma-\delta_f)T} - e^{(\gamma-\delta_f)s}}{\gamma - \delta_f} \dots\dots\dots(3)$$

Висина укупне акумулиране суме у тренутку $t=T$ једнака је збиру K_T и K_{T1} :

$$K_{Tu} = K_T + K_{T1} = cS_0 \left(e^{\delta s} \frac{e^{(\gamma-\delta)s} - 1}{\gamma - \delta} + e^{\delta_f T} \frac{e^{(\gamma-\delta_f)T} - e^{(\gamma-\delta_f)s}}{\gamma - \delta_f} \right) \dots\dots\dots(4)$$

Износ укупне суме пензијских надокнада, која се израчунава по некој формули β лица које је започело радни однос са a година, дисконтованих на тренутак $t=T$ са дисконтном стопом δ_f је:

$$R = \int_T^{\infty} \beta S_0 e^{\gamma(x-a)} e^{-\delta_f(x-T)} \frac{s(x)}{s(T+a)} dx \dots\dots\dots(5)$$

при чему $c(x)$ представља вероватноћу да ће лице старо $(T+a)$ година доживети x -ту годину.

Онај тренутак када на претходно одређени начин сума K_{Tu} буде већа или једнака од суме дисконтованих пензијских надокнада R представља први повољан тренутак за прелазак из фазе раста у фазу очувања капитала. Од интереса је питање да ли би продужењем фазе акумулације могао да се добије виши износ од оног одређеног дисконтовањем циљане пензијске надокнаде. Одлуку о томе треба донети узимајући у обзир вредност под ризиком за специфицирани интервал поверења у одређеном временском интервалу. Уколико је у тренутку када се доноси одлука о преласку из фазе акумулације у фазу очувања капитала задовољена једначина (24) уз кориговану вредност K_T која се израчунава на основу модификоване релације (22) као:

$$K_T = K_{s1} e^{\delta_f(r-s)} \text{ и } K_{s1} = K_s - VaR^1$$

У случају да је у тренутку доношења одлуке задовољена релација (4) уз уважавање вредности под ризиком сврсиходно је продужити фазу акумулације до наредног вредновања у циљу постизања виших пензијских надокнада. У циљу постизања што бољих перформанси пензијског фонда треба размотрити могућност примене заштитних стратегија са опцијама (Козул, 2010). Уколико релација (4) није задовољена предузимање ризика није пожељно тако да је у датом тренутку препоручљиво прећи у фазу очувања капитала.

Закључак

За успешно управљање имовином пензијских фондова битно је да се дефинишу фаза акумулације капитала и фаза његовог очувања. Фаза акумулације капитала подразумева укључивање хартија од вредности са потенцијално високом приносом, док се фаза очувања капитала базира на безризичним дужничким хартијама највишег рејтинга. Акције које се предузимају у току фазе акумулације капитала као и оптимални тренутак преласка у фазу његовог очувања кључни су за висину акумулиране суме која ће се имати у тренутку пензионисања.

Фаза акумулације је од пресудног значаја не само за висину акумулиране суме у моменту пензионисања, већ и у сваком произвољном тренутку ове фазе, с обзиром

¹ VaR квантификује максимални дозвољени губитак у дефинисаном временском периоду са одређеним статистичким нивоом поверења $(1-\alpha)$. У том смислу 95% ВаР означава највећи дозвољени губитак који неће бити премашен у посматраном периоду са вероватноћом од 95%. (Best, 1999; DeFusco 2004 i dr.).

да у плановима са дефинисаним доприносима осигураници могу у сваком тренутку због промене посла да акумулирана средства преносе из једног у други пензијски план. Осим тога, уколико се дозволи да имовина изгуби на вредности нпр. 10%, да би се надокнадило изгубљено цене финансијске активе морају да се повисе за 11,1%.

Да би се одредио оптимални моменат за прелазак из фазе акумулације у фазу очувања капитала потребно је да се као први погодни моменат за ротацију одреди онај тренутак када је сума дисконтованих пензијских надокнада које се, без обзира што је у питању план са дефинисаним доприносима, по одређеном критеријуму постављају. Та тачка представља свакако погодан моменат за прелазак из једне у другу фазу. Поставља се питање да ли је тај тренутак најоптималнији. Уколико се после тог момента настави позитиван тренд на тржишту капитала као и пораст одабраних акција, осигураник ће бити оштећен преласком у портфолио састављен од дужничких хартија од вредности. С друге стране, тренутак за пензионисање се приближио и није препоручљиво преузимати непотребне ризике. Као критеријум за доношење одлуке о преузимању ризика разумно је да то буде «валуе ат риск» за временски хоризонт у коме ће се поново разматрати иста одлука. Уколико је вредност акумулиране суме умањене за вредност под ризиком и увећаној за наредне доприносе који ће се уплаћивати до пензионисања и које ће бити пласиране у обвезнице највишег рејтинга, једнака или већа од суме пензијских надокнада дисконтованих на временски ренутак који се поклапа са пензионисањем, ризик треба преузети. Тај поступак се понавља и у наредним периодима када се доноси одлука о преласку из фазе акумулације у фазу очувања капитала, све до момента док тај услов не буде задовољен. Тренутак када вредност акумулиране суме умањене за вредност под ризиком и увећане за наредне доприносе укамећене по безризичној каматној стопи буде мања од дисконтованих надокнада сведених на исти временски тренутак који се поклапа са пензионисањем представља оптимални тренутак за прелазак из фазе акумулације у фазу очувања капитала.

Литература

1. Barr, N., Diamond P. (2010), *Pension reform, short guide*. New York: Oxford University Press.
2. Chetyrkin, E. (2002), *Aktarnye Raschety v negosudarstvennom pensionnom i meditsinskom strakhovanii*. Moskva: Delo.
3. DeFusco, R., McLeavey, D., Pinto, J., Runkle, D. (2004), *Quantitative Methods for Investment Analyses*. USA: CFA Institute.
4. Dickson, M., Hardy, M., Waters, H. (2009), *Actuarial Mathematics for Life Contingent Risks*. New York: Cambridge University Press
5. Edwin, E., Gruber, M. (1995), *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*, 5th edition. SAD: John Wiley & Sons.
6. Farmer, R. (2011), The Stock Market Crash of 2008 caused The Great Recession: Theory and Evidence. NBER, WP 17479
7. Hopkin, P. (2010), *Fundamentals of Risk Management: Understanding, evaluating and implementing effective risk management*. London: The Institute of Risk Management.
8. Jorion, P. (2001), *Value at risk*. USA: McGraw-Hill.
9. Kozul, N., (2010), Financial option Trading Strategies, *Ekonomika* 4/2010.
10. Martinović, M. (2010). Modeli nadzora nad funkcionisanjem privatnog penzijskog osiguranja. *Ekonomika*, 2/2010, 191-197.

11. McGill, D., Brown, K. , Haley, J., Schieber, S., Warshawsky, M. (2010), *Fundamentals of Private Pensions*. New York:Oxford University Press
12. Promislow, D. (2006), *Fundamentals of Actuarial Mathematics*. UK: J Reilly, F.
13. Brown, K. (2003), *Investment Analyses and Portfolio Management*, 7th edition; SAD: South-Western.
14. Slud, E. (2001), *Actuarial Mathematics and Life-Table Statistics*, Mathematics Department, University of Maryland, Mathematics Department, dostupno na sajtu: www2.math.umd.edu/~slud/s470/BookChaps/01Book.pdf
15. OECD (2006), *Survey of Investment Regulations of Pension Funds*.
16. OECD (2009), *Pension Markets in Focus*.
17. OECD (2010), *Pension Markets in Focus*.
18. OECD (2011), *Pension Markets in Focus*.

Radimir Z. Stojković
Živojin B. Prokopović MSc
Mihajlo S. Raičević
Niška poslovna škola SS, Niš

ECONOMIC-POLITICAL POWER AND THE ROLE OF GLOBAL CORPORATION IN MODERN WORLD

Abstract

The paper presents the role of global corporations in the modern economic - political world. Without getting into the legal form of organization of international companies on the role of institutions in creating a new, global world. Global corporations have entered into all sectors of the economy, especially in those that are technologically and financially cost-effective, such as the software industry, pharmaceutical, oil and petrochemical industries, banking and the all financial service sector. Due to the increasingly oligopolistic and even monopolistic positions in certain markets, global corporations are the target of economic analysts, thus creating a somewhat distorted picture of reality. Since their business is based on very scattered but dependent coordinated structure of branches and most of all a huge capital sometimes, consciously or not, violates the basic laws of economy. Global corporations are the creators of global changes and as such have a great influence on the adoption of economic, political and other decisions of sovereign states. In order to safeguard its position in the market sometimes ignores national laws and violate the basic rules of business, by offering bribes to civil servants and officials. Establishing communication with the countries in which they are present, with global institutions, political parties deliberately developed a new form of non-state diplomacy. Corporate diplomacy as a product of global corporate activity is increasingly gaining in importance and becomes a subject of research and study.

Key words: global corporations, global changes, economic – political power, corporate diplomacy

JEL Classification: F61, F68, P13

ЕКОНОМСКО-ПОЛИТИЧКА СНАГА И УЛОГА ГЛОБАЛНИХ КОРПОРАЦИЈА У САВРЕМЕНОМ СВЕТУ

Апстракт

У раду се презентује улога глобалних корпорација у савременом економско – политичком свету. Не улазећи у правни облик организовања ових светских предузећа, представљена је улога ових институција у стварању новог, глобалног света. Глобалне корпорације су ушле у све секторе привреде, посебно у оне које су технолошки и финансијски најисплативије, као што су софтверска индустрија, фармацеутска, нафтна и петрохемијска индустрија, банкарски и цео услужни финансијски сектор. Због све чеиће олигополске, па чак и монополске позиције на одређеним тржиштима, глобалне корпорације су на удару економских аналитичара, стварајући на тај начин донекле ис-

кривљену слику стварности. Пошто се њихово пословање заснива на веома разуђеној али координисаној структури зависних филијала и пре свега огромном капиталу понекад, свесно или не, крше основне законе привредјивања. Глобалне корпорације су креатори глобалних промена и као такве имају великог утицаја на доношење економских, политичких и других одлука суверених држава. Да би заштитиле свој положај на тржишту понекад занемарују националне законе и крше основна правила пословања, нудећи мито државним службеницима и функционерима. Успостављањем комуникације са државама у којима су присутне, са светским институцијама, политичким партијама свесно су развиле нови облик недржавне дипломатије. Корпоративна дипломатија као производ деловања глобалних корпорација све више добија на значају и постаје предмет истраживања и изучавања.

Кључне речи: *глобалне корпорације, глобалне промене, економско – политичка моћ, корпоративна дипломатија*

Introduction

Before we can define the role of global corporations in the modern world, it is necessary to distinguish the concepts of transnational and multinational corporations. Both terms refer to large global companies that employ large numbers of workers, have an enormous amount of capital, have broad management structure, they are present on at least two national markets, tend to take new markets, have a major impact on economic and political situation in the world, and they are the driving forces of globalization, they are shaping the contemporary global economy and the multilateral economic system.

Global corporations are the most important form of organization in modern enterprise business. They are often referred to as multinational corporations, transnational companies, multinational enterprises or mega companies, regardless of the fact that there are some differences between these forms of business organization that are reflected in the way of running a business, ways of presenting themselves on the international market scene, in the ownership structure.

Companies that do business in other countries, but their business is based only on the capital of one main government, are called transnational companies. Companies that do business in other countries, but their business is not based not only on the capital of one main government, but also on the capital of other countries, are called multinational corporations. Multinational corporations or transnational companies, that have business strategy based on the concept of living and working in one world are, in fact, a global corporations.¹

It may be concluded that the multinational corporation, in relation to the transnational company, differs in because its leadership can be found in several countries, so it can not be said that only one country is the home country, or a country of origin, but more countries are its home countries. Also, from a legal point of view, there are differences in the founding documents, but also in legal liability and legal organization of the business. In order to avoid mixing of the terms, in this paper the term global corporation will be used, because in this paper we will not be dealing with the legal aspects of these companies.

Global corporations are large companies, whose headquarters for business operations is located in one country, but they operate in more than one country through

¹ Dašić D., *Savremena diplomatija*, Multidisciplinarni centar za podsticanje integracionih procesa i harmonizaciju prava & Privredni savetnik d.o.o., Beograd, 2008.

a network of subsidiaries, in which they have majority or minority ownership. They are present in all economic sectors, the finances, the media, in almost every industry, transport, trade ... Their capital is of huge proportions, with the large-scale production and circulation, and continuously growing market on a national and regional scales.

The origin and development of the first multinational corporation is linked to the period of the second half of the 16th century. During this period, multinational corporation functioned on the principles of transnational companies, and their main holders were the royal families of England and Holland, the biggest colonial powers of the world at the time. The first such company was the *British East India Trade Company*. *Bayer* becomes transnational company in the 1865., and *Singer* in 1867. Thanks to Isaac Merritt Singer, an American Jew, founder and owner of the *Singer Sewing Machine Company*, transnational companies became multinational corporations. Singer based development of his company on today's model of franchise, not realizing that he creates and develops the model of growth and development of companies that, in the 21st century, will become a general economic hit. Later, on similar principles, David Rockefeller developed for oil production, *Standard Oil Company*, later were also formed *General Motors*, *IBM*, *Merrryl Lynch*, *McDonald*, and many others. Of course, the main motive for the creation and development of global corporations is to maximize profit.

Role of global corporations in the world

Any increase in export of goods and services has always had a great significance for the national economy of each country and its political position and influence in the world. Today, most of the export business in the world is realized by means of a global corporation. Value of their total annual export exceeds the gross domestic product of all countries that are not members of groups such as the G20. Turnover of the 250 most powerful corporation reaches a value of third of global gross world product (GWP).²

Global corporations have become the engine of the economy of each country, but also of the world economy. They have great influence on the shaping of foreign policy and diplomacy of individual countries. In the past 20 years, global corporations have reached a high degree of ability to participate in the formation and implementation of foreign policy of their home and host countries. Many researchers and analysts are inclined to say that transnational companies have become substantially immediate and independent participants in international relations in general.³

Economic and political prestige for some countries in the world are often identified with the prestige that its global corporation has in the world. The names of some global corporations have become synonymous, with the recognition of the state of origin. Thus, for example, the names of corporations *Coca Cola*, *McDonald's*, *Nike*, are linked to the U.S.; *Nokia* for Finland, *Sony* for Japan, *Nestle* for Switzerland, *Fiat* for Italy, *Rolls-Royce* for the UK, *Peugeot* for France, for Germany synonymous is "three-pointed star" *Mercedes Benz* and others.

Informal groupings such as the G7, G8, G20, Bilderberg elite social clubs, Club of Rome and other social clubs in their membership and organizational structures have the leading men of these global corporations. At their meetings, decisions are made about

² See: Dašić D., *Savremena diplomatija*, Multidisciplinarni centar za podsticanje integracionih procesa i harmonizaciju prava & Privredni savetnik d.o.o., Beograd, 2008.

³ See: Mitić M., *Diplomatija kao sredstvo za promociju, ostvarivanje i zaštitu poslovnih interesa*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2003.

the new presidents, prime ministers, new draft strategies of the national government on a global scale are made, new legal systems for the members are made or existing legal systems are changing. Within the circle of the wealthiest people in the world are the leading figures in global corporations. Thus, for example, without the support of the American corporate elite, which is embodied in the existence of the *Chief Executive Officers* - CEO (leading personalities (leaders, managers, owners) of global corporations), no American candidate for president of the United States can not officially take that position.

Concentration and centralization of capital as a result has forming the global corporations. As stated above, the first appearing is in their home countries, and later by investing abroad or by buying existing firms, with the use of technological advances, a giant corporations around the world is created, forming in this way a global market for their needs.

Global corporations are investing their funds in the scientific - technical progress, application of automation, computer technology, cybernetics, and the scientific work to the highest possible level, and because of that they have become the generator of the development in the whole world. However, they also cause a negative connotation in the world economy, primarily because they are driven by their goals, and that is to maximize profits worldwide. They have worked out the mechanism of drawing the accumulation from countries where the accumulation was made and directing it in regions where the profit is higher, and the gap between developed and developing countries is continuously deepening.⁴

Economic-political power of global corporations

Global corporations have become a first-rate world power because of its economic power, centralization and concentration of capital, distribution practically all over the world, and because they took a position in almost all key sectors of the economy. In achieving its goals, they may change not just international economic relations, but they can also affect on issues of social and political life.⁵

To many countries corporations impose development policy, as well as a social system. No one can isolate himself from this companies, because they are investing, developing cooperation and sale with all of the countries for which they are interested, and corporations are combining factors of production all over the world in order to be more competitive and achieve the higher earnings .

It is estimated that at the beginning of the 21st century in the world there are over 60 thousand stem global (multinational) companies and over 500 corporate subsidiaries (in the early 90-ies of the last century there were around 37 thousand stem global corporations and more than 200 branches). The global (multinational) corporations have penetrated into all sectors of industry and services, especially in those which are technologically and financially most propulsive, who make the most profit, such as computer technology, pharmaceutical, oil and petrochemical industries, banking and other services.⁶

The largest number of multinational corporations (about 90%) is concentrated in the triangle of the world economy - the U.S., EU and Japan. Within the triangle, the so-

⁴ See: Unković M., *Medjunarodna ekonomija*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008.

⁵ Unković M., *Osnovi ekonomije*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2001.

⁶ Dašić D., *Diplomatija, Ekonomska multilateral i bilateral*, Univerzitet „Braća Karić“ i Multidisciplinarni centar za podsticanje integracionih procesa i harmonizaciju prava, Beograd, 2003.

called “Triad” of global corporations is created, which consists of three clusters (groups): (1) American cluster - American hemisphere countries, without Brazil and Peru, plus Singapore, (2) European cluster - countries in Europe, Africa, and Middle East to Sri Lanka, plus India, and (3) Japanese cluster - Japan, South Korea, Thailand, Malaysia, and spreading of the influence to other ASEAN countries.

The global (multinational) corporations control over 80% of the world’s financial capital (foreign direct investment and portfolio investment) and about 70% of world trade of goods and services.⁷ Economic power of global corporations that is so great has led to turning the global economy into the corporate economy, has led to the transformation of the economic power of corporate power.

Corporate power is the material basis of real political power, both among corporations and countries where they are most concentrated. Thus, for example, behind American political power there is, among other things, economic power of its global corporations. This power is reflected in the creation of corporate diplomacy of these institutions, and that diplomacy will be discussed in this paper.

Some global (multinational) corporation income is greater than the GDP of many national economies. For example, only 30 countries in the world in 2008. had GDP revenues greater than U.S. Corporation *Wal-Mart Stores*, the largest multinational company in the world.

Global corporations and their political power

Transnational companies often exert their influence on the global and international stage by affecting relations between countries and the international organizations. When analyzing the international political influence, it can be noted that there are three actors:⁸

1. Impact subjects - transnational companies;
2. Instruments of influence - countries, international organizations, informal groups, by which the impact is made and
3. Objects of Impact - actors it affects ie. states and international organizations.

With the growing of economic power of global corporations, their political influence is also growing, not only in the country where the head office (headquarters) of the corporation is, but also in countries where its subsidiaries are, or that contain its contractual business partners.

As an illustration of the dramatic political impact of global corporations on the political situation in another country, commonly we are referring to events that occurred “between the 1970. and 1973. in Chile, where ITT, along with the Central Intelligence Agency (CIA), has helped overthrow the government of Salvador Allende, all in order to achieve, from the perspective of ITT, a favorable environment in which it could operate. America’s largest investment corporation ITT in Chile at the beginning of the seventies was *Chitelko*, branch of telephone industry that was estimated at 153 million U.S. dollars. ITT has established good relationships with a number of Chilean government, has made substantial profits and has expected that the future for him to will be good. Although the Chileans demanded nationalization of *Chitelko* company, ITT believed that in this situation he will be paid the full value of the company *Chitelko*. Salvador Allende, the candidate for president had strong nationalistic intentions toward highly-profitable companies in the country, because this was the base of his campaign. Although

⁷ Raičević M., *Internacionalna ekonomija sa osnovama ekonomske diplomatije*, Fakultet za internacionalni menadžment, Beograd, 2000.

⁸ Belić D., *Multinacionalna kompanija*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 1998.

he came to power in the 1970., in the 1973. he was overthrown by the military coup. Advocates of the opposing political opinion acknowledged that the military coup was carried out with the help of the Central Intelligence Agency, and that the significant financial and logistical support was provided by the ITT.

Connection between power, profit and bribery

Global corporations have a special capacity to adapt to the political situation in the country in which their headquarters are located and also in the countries in which their subsidiaries are. In order to maximize profits they are using some illegal ways of doing business, such as threats, conditioning, bribery. In such cases both sides have benefits. Corporations provide a market for marketing their products and services, while representatives (mostly governments) are provided with political, economic assistance by the top management of corporations.

A fresh example is Daimler, a company that by the U.S. Justice Department brought in federal court because of the illegal behavior of German auto giant in the world market. The German auto giant has reportedly paid three million dollars to government officials in Russia to secure car sales worth U.S. \$ 64.6 million on the Russian market, while for bribing Chinese officials the company spent 4.1 million dollars. On the list of countries involved in the scandal are Egypt, Greece, Hungary, Indonesia, Ivory Coast, Latvia, Nigeria, Thailand, Turkey, Uzbekistan, Vietnam, Iraq, North Korea and Liberia. This list of countries is not final, Serbia and Croatia, Italy are mentioned, and other developed and developing countries if the investigation gets expanded.

To suppress and stop the trial, and therefore save the reputation and market, owners and management extra judicially settled this matter with the federal prosecutor in the United States. Because of the violation of American law, the Corporation will pay U.S. \$ 185 million, but is still present in the U.S. market.

Corporate diplomacy as a product of global corporations

Changes caused by globalization caused changes in the shaping of the foreign policies of the state, through overlapping national, regional and global interests in economic, environmental and security issues, and because of that there is a need for diplomacy to be able to operate on the same number of levels. This means that the operational activities are not only present in the host country, but also globally. Setting of new goals and demands toward economic diplomacy began intensively after the end of the Cold War. Economic diplomacy is based on classical foundations, she is a „maid“ of political diplomacy, no longer able to respond to requests from national foreign policy.

Diplomacy that is able to communicate with the consequences of globalization on all levels of the world system, is called geo-economic, and in all contemporary conditions it is also called corporate diplomacy. Although the geo-economic conduct of foreign policy is, as a rule, limited only to economic superpowers, a neologism of geo-economics has a wider meaning. This means that the offensive and defensive geo-economic policy can and must be taken, in addition to large, also by a medium and small countries that are trying to secure a favorable position in the new world order. Geo-economic diplomacy as a new diplomacy, though it has some characteristics of diplomacy that was led to the end of the Cold War, in fact, is quite different from that kind of diplomacy. In a word, the connection between economic issues and issues of security, national economic interests and global interests, requires diplomats who were

trained in a global economy, as well as other multinational questions on which the power and prosperity of the state they represent depends. Diplomats in their activities must use the technologies that have enabled globalization and changes in foreign policy and international relations. Increasing interdependence between countries requires diplomacy that will be less of a speculation and deception, and more of a process of harmonization of global and national interests.

Need for geo-economics diplomacy has not occurred over the night. Its evolution can be traced through the history of diplomacy, but only economic globalization, with its impact on sovereignty and national interests of the country as well as on the connections with the world system, provided that the geo-economic diplomacy can be identified and conceived as, apparently, a new kind of diplomacy. In this sense, the claims that on the process of economization of international political relations current economic diplomacy can adequately respond to, seem entirely logical. That would be true if the change in foreign policy would not be meaningful and comprehensive. Because geo-economic diplomacy in a certain way symbolizes the return of diplomacy to its own resources, for diplomacy has passed a long path of development - from trade diplomacy in Venice, where the trade was the primary function, to U.S. geo-oriented diplomacy. However, the differences between the trade diplomacy of the cities and geo-economic diplomacy are enormous, as are the differences between the operation and understanding in the 13th and 21st century.

As holders of geo-economic changes, global corporations are identified. Hence, we use the other name for this, new diplomacy - corporate diplomacy. Global corporations have become an important subject of international relations and modern diplomacy in general. Its functions, in this regard, they are implemented in relations with the state, in relation to other corporations, but also in relations within the corporation that is located in countries outside of the corporate governance locations. Such relationships between corporations and the state, and within the corporation itself, are subject to many theoretical investigations.

Corporate diplomacy is a form of non-state economic diplomacy, created in the lap of global corporations, but to expand the business worldwide. It is a expression of a long-term interest and the current needs of global business. Diplomatic representatives of global corporations communicate directly not only with the governments of countries from which they are, but with the highest bodies of international institutions.⁹

Relations between global corporations and the state, during the establishment of new forms of diplomacy are not always harmonious and idyllic. As owners of the huge capital, global corporations are increasingly conditioning national governments with their presence on the territory of a particular country. The relationship between the corporation and the state is often contradictory and even diametrically opposed, especially in situations where corporations are in a monopoly position. They are even blackmailing the government with their presence, for the sake of paying taxes as low as possible while manipulating a profit.

Conclusion

The processes of globalization, trans-nationalization and multinationalization of the world economy is the inevitable reality that must be accepted. Financially weak and

⁹ See: Dašić D., *Savremena diplomatija*, Multidisciplinarni centar za podsticanje integracionih procesa i harmonizaciju prava & Privredni savetnik d.o.o., Beograd, 2008.

under-developed countries and regions, global corporations as holders of the globalist process look like slave owners and exploiters of resources and people. Although the behavior of some global corporations on international economic - political scene can be rightly criticized and challenged, their advent has enabled economic growth and development of many countries, they are employing large numbers of workers, raising the standard of living, regardless of whether they were in developed or developing countries. Because of the economic power they possess, and therefore and political power, global corporations must not be left out of the global economic - political system, nor should they behave outside the global rules.

Global corporations are now, in addition to trade, economy and industry, active in world politics, where their decisions can sometimes be more important than decisions of the governments of certain countries in the world. When it comes to the activities of global companies in the world, especially in developing countries, there are different, mutually contradictory views. It is not difficult to find people which believe that the income of the company leads to an increase in capital and economic development only in countries where the headquarters are located.

As holders of global change, global corporations have developed a new type of business organization and management, they are the holders of the new ways of thinking, understanding and addressing global economic - political and other issues, the creators of the new types of non-state diplomacy.

References

1. Belić D., *Multinacionalna kompanija*, Fakultet organizacionih nauka, Beograd, 1998.
2. Dašić D., *Savremena diplomatija*, Multidisciplinarni centar za podsticanje integracionih procesa i harmonizaciju prava & Privredni savetnik d.o.o., Beograd, 2008.
3. Dašić D., *Diplomatija, Ekonomska multilateral i bilateral*, Univerzitet „Braća Karić“ i Multidisciplinarni centar za podsticanje integracionih procesa i harmonizaciju prava, Beograd, 2003.
4. Mitić M., *Diplomatija kao sredstvo za promociju, ostvarivanje i zaštitu poslovnih interesa*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2003.
5. Prokopović ŽB, Gavrilović SM, Prokopović KS, *Sadržinsko i teorijsko određenje tranzicije i prestrukturiranja privrede i preduzeća*. Ekonomika Vol 57, broj 3, Nis, 2011, 244-253.
6. Raičević M., *Internacionalna ekonomija sa osnovama ekonomske diplomatije*, Fakultet za internacionalni menadžment, Beograd, 2000.
7. Unković M., *Medjunarodna ekonomija*, Univerzitet Singidunum, Beograd, 2008.
8. Unković M., *Osnovi ekonomije*, Zavod za udžbenike i nastavna sredstva, Beograd, 2001.

Мр Милош Ранђеловић
Центар “Мара”, Ниш

СТРАТЕГИЈСКО УПРАВЉАЊЕ ОДРЖИВИМ РАЗВОЈЕМ ОРГАНИЗАЦИЈЕ

Апстракт

Данас је потпуно јасно да је кључни ризик за пословање било које организације, оно што је у жижи свих њених промишљања - одрживост бизниса који имају. С обзиром да је досадашњи фокус био на расту и развоју, фокус у овом раду дат је на стратегијском управљању одрживим развојем и пословањем кроз кључне перспективе. Одрживост бизниса је најважнији приоритет и све треба да стреми ка томе. Сам раст и извршавање пословних циљева организације у смислу само увећања добити из године у годину на дуги временски период не мора да значи успешан бизнис, чак супротно ако се претера може значити и девастацију организације.

Свест о овој чињеници неопходна је да постоји код сваке организације и, да иста превлада све друге потребе и краткорочне циљеве које има. У раду се указује да свака организација дефинише свој одрживи развој другачије, прецизније то ради из своје стратегијске перспективе. Када су услови за бизнис лоши, сви имају краткорочан поглед, међутим неопходно је да фигурира дугорочан аспект уз адекватно управљање организацијом без обзира на тренутне потешкоће.

Кључне речи: *стратегијско управљање, организација, одрживи развој, стратегија, реализација.*

ЈЕЛ Класификација: L10, L20, L25.

STRATEGIC MANAGEMENT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT ORGANIZATIONS

Abstract

Today is quite clear that a key risk for any organization, what is the focus of all its deliberations - sustainability of business which they have. Given that the current focus is on growth and development, the focus of this paper is on the strategic management of sustainable development and operation of the four perspectives. Sustainability of the business is highest priority and with all available resources should be striving to that goal. Rise and executing business goals of the organization in terms of a profit increase from year to year for a long period of time does not necessarily mean a successful business, on the contrary overstatement it could mean the devastation of the organization.

Awareness of this fact is necessary to be present in each organization, and to overcome all the other needs and short-term goals. The paper points out that each organization defines its sustainable development differently. More precisely it does from their own strategic perspective. When business conditions are bad, they all have short-term view, however, long-term aspect is necessary with the proper management of the organization, regardless of the current difficulties.

Key words: *strategic management, organization, sustainable development strategies, implementation.*

Увод

Кључни изазов који данас стоји пред организацијама нису недостатак капитала, повећање добити, ликвидност, мотивација запослених нити било који други проблем са којим су се суочавале протеклих деценија, већ одрживост бизниса који имају и како њиме ефикасно управљати. Прецизније, највећи изазов са којим се све више сусрећу савремене организације јесте чињеница да се из мноштва различитих разлога (нпр. претеране експлоатације природних ресурса, климатских промена, загађења животне средине, недостатка иновација итд.) њихово пословање не угаси. Отуда се као ваљани изазов опстанку организације намеће потреба креирања доминантне свести која треба да превлада све друге потребе и краткорочне циљеве на путу дугорочне одрживости. Одрживост пословања је најважнији приоритет и управљачки изазов, ка томе треба све да тежи.

Уколико желе да избегну бројне проблеме у пословању, организације се морају структурирати на начин да буду кључни покретачи иновација и управљања одрживим развојем. У том смислу, неопходно је да идентификују шансе и претње у окружењу, како би на њих адекватно одговориле кроз своје стратегијске планове уколико им је циљ, а сигурно је да јесте, да опстану, расту и развијају се. Тако на пример, ако је пословни резултат неке организације на свим пољима у протеклих пет године врхунски, да ли се такав резултат може очекивати у истом наредном временском периоду? Одговор на ово питање је комплексан и захтева идентификовање одговарајућих показатеља који ће организацију усмерити ка одрживом развоју.

Концепт “троструки ред” (енгл. triple bottom line) је опција која помаже организацији да одговори овим потребама и могућност да уз финансијске резултате укључи друштвено одговорне. Као нови поглед на бизнис, овај концепт укључује планирање, управљање и извештавање о резултатима пословања у три стуба: економски (продаја, профит итд.), животна средина (загађење, биодиверзитет итд.) и друштвена заједница (радни услови итд.). Ако организације анализирају своја очекивања за друштвено одговорне активности, користећи исти модел који користе за управљање њиховим пословним одлукама, доћи ће до закључка да друштвено одговорно пословање може бити много више од трошка, ограничења, или добротворног чина. Оно може бити исходиште бројних могућности, иновација и конкурентске предности.

У датом контексту, оно што се искристалисало као мањкавост познатим моделима је повезивање одрживог развоја са пословним успесима организације. Реч је о неопходности да се знађе адекватна методологија квантификовања резултата које организација оставља и утицаја који има на друштвену заједницу. Очито је да пажњу треба усмерити, пре свега, на одрживост бизниса, а не искључиво на раст и развој. Опција да се одрживи развој или стратегија друштвено одговорног пословања интегрише у пословну стратегију, да се идентификује и мери кроз реализацију стратегије свакако постоји у стратешки темељеном Balanced scorecard систему. Свакако, оно што се мери то се и добија. Међутим, скоро увек делом остаје отворено, пре свега, питање: Да ли организација квантификује праве ствари? Чињеница је да је тешко покренути све запослене у организацији, да следе управљачку стратегију која је друштвено одговорна и одрживо оријентисана. Ту су и тешкоће везане за промену свести менаџера који су задужени за реализацију и мерење пословних циљева међу којима је кључни циљ одрживи развој и објаснити им вредност коју оваква стратегија има за укупан бизнис.

Процена успешности организације путем стратегијске мапе

Напред поменути Balans scorecard system (BSC) представља генерички модел фундиран на претпоставци да ефикасно коришћење капитала није искључиви фактор остваривања конкурентске предности организације, већ су друге варијабле, пре свих, интелектуални капитал, иновативност, оријентација ка клијентима постали далеко значајни.¹ Модел је развијан годинама, а настао је као синтеза емпиријског знања и пословне праксе најуспешнијих светских компанија. Представљен је као алтернативни концепт квантификовања перформанси организације и стратегијског менаџмента који балансира између финансијских мера (мере активности из прошлости) и операционих мера (покретаче будућих перформанси), а такође помаже контролисању корпоративних перформанси у више области истовремено.² На даље, ове операционе мере могу имати квантитативне и квалитативне аспекте, финансијске и нефинансијске индикаторе.

Оцена успешности организације може се извршити мерењем стратегијских резултата који дају одговор на питање да ли организација јача своју тржишну позицију и повећава конкурентност. Развијањем стратегијских мапа³ којима се управља организацијом помоћу стратегијских циљева, (слика бр. 1), створен је оквир за дескрипцију како менаџмент уз помоћ формулисаних стратегија повезује неопипљиву имовину са процесом стварања вредности. Balans scorecard има четири перспективе (перспектива учења и рада, интерна перспектива, перспектива клијента и финансијска перспектива) чијим реализовањем се остварују стратегијски циљеви организације.

Финансијска перспектива показује да ли примена стратегије доноси очекивани финансијски резултат. Наиме, ова перспектива истовремено указује да ли је стратегија добро формулисана са датог аспекта и да ли резултати у осталим перспективама воде до финансијских резултата.⁴

Перспектива клијента указује на који начин организација стратегијски жели да допре до својих клијената и оствари веће тржишно учешће. Она показује да ли су клијенти задовољни оним што организација ради кроз индикаторе који квантификују односе и стање на тржишту.

Интерна перспектива идентификује главне процесе уз помоћ којих организације успевају да задовоље потребе клијената на циљаним тржиштима. Организација идентификује кључне обавезе којима се подстиче реализација перспектива купца и финансијских перспектива, постваљајући мерила која доприносе расту. Остварене перформансе указују колико су ваљани процеси и колико организација успешно ради оно што је планирала да оствари.

Перспектива учења и раста дефинише такву инфраструктуру потребну организацији, како би остварила добре резултате и у осталим перспективама. За реализацију овог циља организацији су неопходни стручни, посвећени, мотивисани ли-

¹ Figge, F., T. Hahn, S. Schaltegger, M. Wagner (2002), *The Sustainability Balanced Scorecard - Theory and Application of a Tool for Value Based Sustainability Management*, University of Lueneburg,

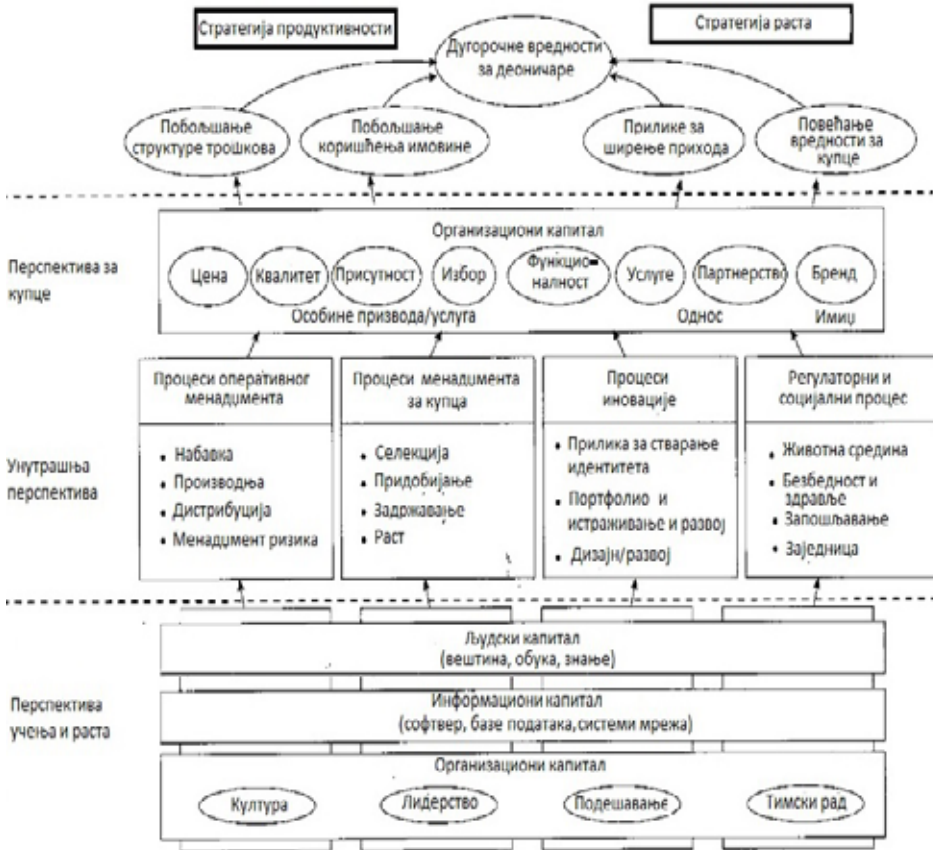
² Schaltegger S., & F. Liideke-Freund (2011), *The Sustainability Balanced Scorecard*, Centre for Sustainability Management

³ Kaplan, R. & D. Norton, (1992), *The Balanced Scorecard - Measures that drive performance*, Harvard Business Press, No. 92105.

⁴ Kaplan, R. & D. Norton, (1996), *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Harvard Business School Press

дери и запослени, уз квалитетан информациони систем и са добрим међуљудским односима базираним на владајућој култури организације.

Слика бр. 1. Стратегијска мапа



Извор: Албијанић, М., (2011), *Интелектуални капитал - утицај на конкурентност и економски раст*, Службени гласник Србије

Модел потенцира да је организација повезана ка реализацији пословног циља, који у крајњем подразумева мерење остварених резултата. Тежи се побољшању коначног резултата, што је свакако прихватљивије послодавцима. Очито да ако се нешто не мери, тиме се не може управљати. Balans scorecard дефинише шта се мери и због чега, као и како су повезане активности у целој организацији и како то што се мери утиче на коначни резултат. На тај начин се концепт намеће као стратегијски управљачки систем који активира енергију, способности и специфично знање усмеравајући га ка остварењу пословних циљева.

Да би успоставили везу са стратегијом организације нужно је да кључни руководиоци организације буду инволвиран у идентификовање показатеља. Треба одредити шта се жели да се мери, како ће се то мерити и колико је то важно за успех организације. Након идентификовања показатеља потребно је исте повезати у смислену целину да би се утврдило колико је организација успешна.

Управљање одрживим развојем организације заснованом на вредности

Менаџмент одрживог развоја организације базиран на вредности концептуално настоји да одговори проблему корпоративног доприноса одрживог развоја у смислу да то буде интегрисани део стратегијског управљања. У том смислу је *Balanced scorecard system*⁵ алат у којем су кључни елементи за стварање вредности повезани и интегрисани у заједничком циљу. С обзиром да свака организација идентификује свој одрживи развој из своје перспективе, то показатељи перформанси морају бити одабрани у складу са стратегијом и циљевима сваке појединачне организације или њеног дела за који се формулише стратегија.⁶ Ефикасно управљање значи потребу да се корпоративне перформансе интегрално побољшавају у сва три стуба одрживог развоја (економском, животне средине и друштва). Реч је о способности разматраног модела да интегрише сва три стуба одрживог развоја отварајући могућност менаџмента базираног на вредности. То значи да менаџмент одрживим развојем мора да представља конкурентску предност да би био успешан. У противном, менаџмент одрживим развојем који смањује вредност организације и доживљава се као трошак постојаће само док иста успешно послује, а то није одрживо.

Како би се организација успешно развијала неопходно је да се њоме ефикасно управља,⁷ односно да све перспективе истовремено дају добре резултате. Ефикасно управљање организацијом подразумева додатне опције за интеграцију одрживог развоја у BSC систему. Једна је да се формира пета перспектива која битише изван финансијске перспективе, а очитује се преко утицаја који организација има на друштво у којем живи. Реч је о специфичној компоненти везаној за организације које нису профитно оријентисане и које имају потешкоћа у имплементацији BSC методологије због финансијског аспекта који треба да се супституише преко утицаја на друштвену заједницу. Друга опција је да се у све четири описане перспективе интегришу аспекти заштите животне средине и друштвене одговорности као битне стратегијске мере управљања организацијом.⁸ Показатељи који се оваквим приступом нађу у четири перспективе морају постати део стратегијског плана организације из којег се идентификују. На пример, ако је циљ организације да пласира на тржиште производе/ услуге који су усмерени ка заштити животне средине, удео на тржишту у перспективи клијента представља меру која је друштвено одговорна. Међутим, овде може доћи до лоше трансформације стратегије у показатеље, тако да је веома важно да исти буду јасно дефинисани. Ако је циљ да се овај концепт примени као део већ постојеће четири перспективе битно је да тежински фактор свих тих аспеката у укупном скору чини 20% пондерисани значај.

Јасно дефинисање индикатора (уместо тржишни удео - тржишни удео производа који штите животну средину) посебно је важно како би се стратегијске одлуке оперативније ефикасно реализовале. Овакав приступ BSC организацији омогућава да у сваку перспективу коју мери укључи оно што је за њу најважније, ради релизовања пословних циљева у будућности.

⁵ <http://www.balancedscorecard.org/>

⁶ Epstein, M. & P. Wisner, (2001), *Using a Balanced Scorecard to Implement Sustainability*, Environmental Quality Management

⁷ Cho, J. J. & V. Pucik, (2005), *Relationship between innovativeness, quality, growth, profitability and market value*, Strategic Management Journal. 26(6); 555-575.

⁸ Kaplan, R. & D. Norton, (2001), *The strategy-focused Organizations: how balanced scorecard companies thrive in the new business environment*, Harvard Business School Press

Перспективе одрживог развоја организације

Све перспективе организације су одраз компанијског погледа на окружење и места које она проналази у њему. Како би дефинисала показатеље за перспективу одрживог развоја и стим повезано друштвене одговорности организација мора бити у сталној интеракцији са свим заинтересованим странама како би дошла до најважнијих циљева и њихових реалних мера. Наравно, циљеве за перспективу одрживог развоја организација не може да идентификује унутар себе. Менаџмент организације мора их пронаћи у владајућем контексту. Такође, кроз перспективу одрживог развоја менаџмент организације треба да одговори на питање да ли су остварени циљеви везани за њен прокламовани однос према друштвеној заједници.

Кад је реч о перспективи учења и раста, концепцијски она сама по себи представља будућност коју носи одрживи развој организације. За одрживост било које организације кључни су континуирано учење и оспособљавање запослених и ефикасно управљање. Основ BSC методологије су учење и раст, на коју се надовезују остале перспективе. Овде је битно да се идентификују показатељи који пресудно доприносе одрживом развоју и да се њима ефикасно управља. Основ за развијање организације је задржавање кључних људи, управљање талентима и приливом квалитетних кадрова.

Како организација ради, како раде запослени који су претходно оспособљавани за њен планирани раст? То су питања која се везују за унутрашњу перспективу (перспектива процеса) којом се мери оно што организација ради. Уз ову перспективу иду и питања: Да ли су процеси које је организација дефинисала стабилни, како их је могуће унапредити, како ће изгледати у наредном периоду и како њима ваљано управљати? Притисак конкуренције, софистициране информатичке технологије, захтеви са тржита пре свих инвентивност, мењају начин на који се раде ствари, мењају се процеси и постојеће процедуре организације. Ако нису одрживе и ако се настави по старом повећава се ризик за неуспехом. Стога, менаџмент организације мора да ограничи ризик и усредреди се на могући успех у будућности. Тако на пример, менаџмент организације може се одредити да не улаже у ИТ, међутим, уколико у једном тренутку буде на то принуђен, биће суочен са чињеницом да је пропустио више година улагања у исту. Питање је онда да ли организација може да поднесе ту инвестицију и може ли у таквим околностима да опстане?

Питање како се организација односи према својим клијентима (перспектива клијената) оцењује се сходно очекивањима у будућности. Менаџмент организације уз помоћ одређених процеса ради са постојећим клијентима у циљу остваривања резултата. Односи са клијентима треба да се граде на бази међусобног поверења и дугорочно, како би заједнички у наредном периоду реализовали раст. Такође, у интеракцији са клијентима гради се и финансијска перспектива као реалан резултат рада људи кроз процесе. Кроз ову перспективу оцењује се успех организације који мора бити скопчан са одрживим развојем. С тим у вези, неопходно је да менаџмент организације јасно покаже како њен одрживи развој утиче на повећање гј. одржање финансијских перформанси.

Одрживи развој организације је кључна стратегијска активност и неопходно је у свим опцијама имати избалансиран раст који ће испунити ову сврху. Тај раст уједно мора бити друштвено договоран и мора чувати животну средину и локалну заједницу, развијајући их паралелно са развојем организације. Самим тим ова перспектива укључује показатеље који су битни за њен одрживи развој, а након тога они се аплицирају на четири описане перспективе које треба да омогуће тај одрживи развој. Овим приступом очљиво се повећава важност одрживог развоја организације јер је BSC стратегијски повезан. Наиме, као генерички мо-

дел BSC се примењује и на организације којима финансијске мере нису главни аспект постојања.⁹ То значи да на пословање организације јак утицај имају аспекти друштвене одговорности и заштите животне средине, због чега је важно да се јасно издвоји перспектива помоћу које организација одговара тим изазовима.

Табела бр. 1. Пример одрживих показатеља кроз кључне перспективе

Опције одрживих показатеља кроз призму различитих перспектива			
Перспектива учења и раста	Перспектива клијената	Финансијска перспектива	Интерна перспектива
<ul style="list-style-type: none"> - предложене иновације, - нови патенти, - % добити који се издваја за образовање, - одлив кључних људи, - задовољство запослених, - број иницијатива запослених у вези одрживог развоја... 	<ul style="list-style-type: none"> - задовољство клијената, - снага брэнда, - перспектива тржишног раста... 	<ul style="list-style-type: none"> - профитна стопа, - % прихода у односу на водећег купца, - пословна добит... 	<ul style="list-style-type: none"> - број нових предлога за побољшања, - % искоришћености процеса, - остварена вредност, - % сертифицираних добављача...

С обзиром да се од перспективе одрживог развоја разграђују остали индикатори, присутна је усмереност организације ка стратегији одрживог развоја, јер врхом приоритета не доминира финансијски аспект, него одрживи развој. У креирању одрживог стратегијског развоја могуће је да се нпр. граде посебне изведене BSC за заштиту животне средине и друштвену одговорност, с тим да ове опције BSC буду интегрисане у организацијску BSC и да је видљив њихов утицај на стварање вредности. Уколико свака опција остане посебна BSC, онда нема стратегијски одрживог развоја и није усклађен економски раст са очувањем животне средине и друштвеном одговорношћу.¹⁰

Реализација пословних циљева организације

За сваку организацију од кључне је важности да препозна значај сопственог одрживог развоја и потребу очувања животне средине и друштвене одговорности у функцији реализације пословних циљева. У том смислу неопходно је идентификовати јасно стратегијско опредељење и циљеве. Након тога, ваља применити један од наведених модела којим је могуће успешно реализовати пословне циљеве. Одабир методологије зависи од специфичности организације и њеног стратегијског приступа. Чињеница је да BSC није алат менаџмента организације којим се формулише стратегија, већ је неопходно стратегију претходно структурирати. Сврха BSC-а је превођење стратегије у праксу и реализација пројектованих резултата.

⁹ Figge, F., T. Hahn, S. Schaltegger, M. Wagner (2002), *The Sustainability Balanced Scorecard - Theory and Application of a Tool for Value Based Sustainability Management*, University of Lueneburg,

¹⁰ Kaplan, R. & D. Norton, (2001), *The strategy-focused Organizations: how balanced scorecard companies thrive in the new business environment*, Harvard Business School Press

Како је Balans scorecard system превасходно структуриран за секторе и профитне центре организације, као први корак код реализације SBSC јесте да се изабере део организације на који ће се прво примењивати. Ово се односи на случајеве када је организација велика или локацијски подељена. Код малих и средњих организација, подразумева се да се SBSC примењује на целу организацију.

Након одабира организације или њеног дела неопходно је идентификовати кључне аспекте утицаја које она има на животну средину, друштво и локалну заједницу. Након тога неопходно је одредити показатеље за сваку перспективу појединачно користећи потребне менаџерске алате.¹¹ Уобичајено се почиње се одређивањем критеријума за финансијску перспективу (као код класичног модела), а завршава се критеријумима за “нетржишну перспективу.” Цео процес који почиње избором организационе јединице, идентификовањем аспеката, мерењем прилагођености стратегије, а завршава се формулисањем и повезивањем индикатора за “нетржишну перспективу”.

У функцији утицаја на развој свести у организацији о важности одрживог развоја, на слици бр. 2. приказане су фазе процеса реализације планираних циљева применом SBSC-а.

Наравно, SBSC се може сматрати моделом којим организација може спремати извештај о друштвено одговорном пословању у складу са GRI критеријумима. Одрживи показатељи перформанси у извештају могу се разврстати на економске, као очување животне средине и друштвене категорије. Друштвени индикатори могу се даље сегментирати на рад, друштво и утицај прозивода; док се категорија очувања животне средине даље дели на материјале, енергију, воду, биодиверзитет, емисије, отпад, транспорт и др. Свакако, неопходан је менаџерски приступ како би све категорије биле интегрисане у извештају.¹² SBSC, дакле, омогућује баланс да би се испунили сви стратегијски циљеви, а ако се то остварује кроз извештај о одрживом развоју он постаје узор помоћу којег се могу ефективно и ефикасно мерити показатељи и спремати за извештај.

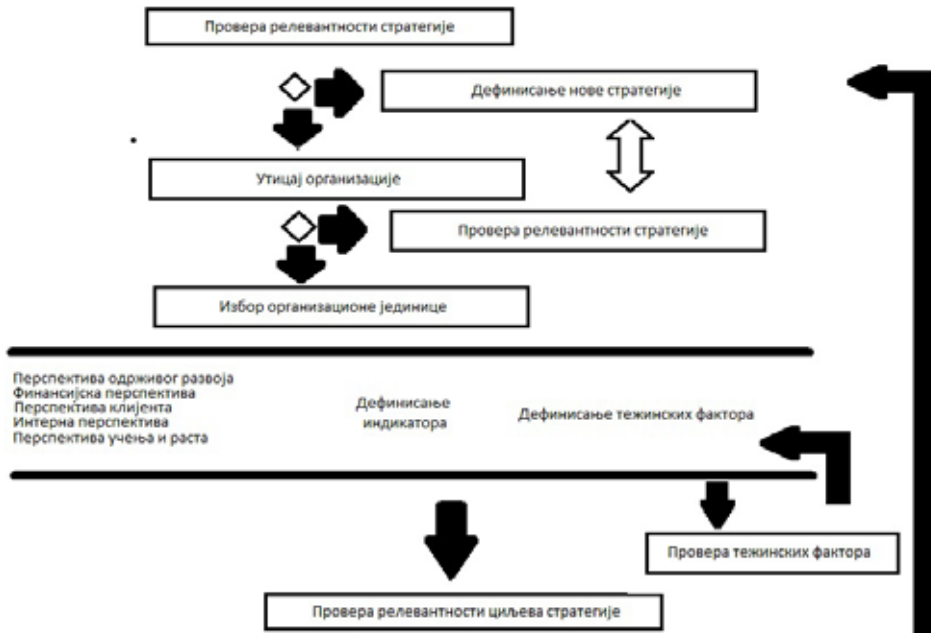
На почетку самог процеса, као први корак намеће се потреба процене да ли организација има стратегију која је релевантна кроз перспективу одрживог развоја. Ако то није случај неопходно је поново дефинисати стратегију организације. Најважније је да руководство и запослени имају свест о томе да организација мора одрживо да се развија ако је циљ да имају стални раст и јасну перспективу. Следећи корак је квантификовање утицаја организације на очување животне средине, друштво и локалну заједницу. Коначно, ваља проценити да ли дефинисана стратегија одговара утицајима организације.

Менаџерска одлука да ли ће се SBSC применити на целу организацију или на одабрану организациону јединицу следи након ова два корака. Показатељи перформанси се прво дефинишу за перспективу одрживог развоја уколико се прави модел са свих пет перспектива или се у оквиру четири перспективе увек дефинише и показатељ који је за ту перспективу везан. Након што су дефинисани и повезани сви индикатори одређују се тежински фактори. При том је битно да се успостави баланс, јер уколико се све ваљано уради а донесе се погрешна одлука о важности мера, за очекивати је лош резултат.

¹¹ Figge, F., T. Hahn, S. Schaltegger, M. Wagner (2002), *The Sustainability Balanced Scorecard - Theory and Application of a Tool for Value Based Sustainability Management*, University of Lueneburg,

¹² Sustainability Reporting Guidelines, (2012). Version 3.1/EOSS

Слика бр. 2. Процес формулисања SBSC



Извор: Figge, F., T. Hahn, S. Schaltegger, M. Wagner (2002), *The Sustainability Balanced Scorecard Theory and Application of a Tool for Value Based Sustainability Management*, University of Lueneburg,

Уместо закључка

Менаџмент организације повећава вероватноћу за успехом фирме уколико му је одрживи развој јасан, уколико му је то циљ првог приоритета и ако из године у годину дефинише активности којима жели да тај циљ реализује. Уколико се прецизно идентификује циљ и доследно остварују активности да би га постигли, минимизира се ризик од неуспеха. Наравно, то не може бити јединствен циљ, већ је он увек састављен од више њих, с обзиром да обухвата различите заинтересоване стране и заједницу у којој организација функционише. Интеграција збирних циљева такође детерминише одржив развој организације у средини у којој живи. Неопходна је свест менаџмента организације о томе да су ресурси лимитирани и да их треба пажљиво користити и ревитализовати. Модел SBSC представља могућу опцију да оно чему организација стреми и што је менаџмент планирао у стратегији, реализује у пракси како би се остварили пословни резултати.

У раду је приказано неколико модалитета како се то може реализовати. Као алат, SBSC менаџменту организације пружа јасну слику да види како су реализовани планирани циљеви. Свакако, SBSC повећава вероватноћу да се организација стратегијски одрживо развија, а модел је уједно погодан за развој свести код запослених и за интеграцију помоћу којег се реализују мере заједничке стратегије.

Литература

1. Figge, F., T. Hahn, S. Schaltegger, M. Wagner (2002), *The Sustainability Balanced Scorecard - Theory and Application of a Tool for Value Based Sustainability Management*, University of Lueneburg,
2. Schaltegger S., & F. Liideke-Freund (2011), *The Sustainability Balanced Scorecard*, Centre for Sustainability Management
3. Kaplan, R. & D. Norton, (1992), *The Balanced Scorecard - Measures that drive performance*, Harvard Bussines Press, No. 92105.
4. Kaplan, R. & D. Norton, (1996), *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Harvard Bussines School Press
5. Epstien, M. & P. Wisner, (2001), *Using a Balanced Scorecard to Implemet Sustainability*, Enviromental Quality Management
6. Cho, J. J. & V. Pucik, (2005), *Relationship between innovativeness, quality, growth, profitability and market value*, Strategic Management Journal. 26(6); 555-575.
7. Kaplan, R. & D. Norton, (2001), *The strategy-focused Organizations: how balanced scorecard companies thrive in the new business environment*, Harvard Business School Press
8. Porter, M. & R. Kramer, (2006), *Strategy and Society - The Link Between Competitive Advantage and Social Responsibility*, Harvard Business Review
9. Sustainability Reporting Guidelines, (2012). Version 3.1/EOSS
10. <http://www.balancedscorecard.org/>

Мр Бобан М. Милошевић
Машинска техничка школа „15. мај“, Ниш
Др Зоран Стојковић
Универзитет Мегатренд, Факултет за менаџмент, Зајечар

АНАЛИЗА СТРАТЕГИЈЕ УПИСА У СРЕДЊЕ ШКОЛЕ И ТЕНДЕНЦИЈЕ ЗАПОШЉАВАЊА У ГРАДУ НИШУ

Апстракт

У запошљавању незапослених лица трећег степена стручности машинске струке у граду Нишу предњаче аутомеханичари, док оператери машинске обраде (оглед) и механичари гасо и пнеумо енергетских постројења теже долазе до запошљења.

Кључне речи: запошљавање, механички инжењеринг, образовни профил.

ЈЕЛ Класификација: М12, I21

STRATEGY ANALYSIS SECONDARY SCHOOL ENROLLMENT AND EMPLOYMENT AND TRENDS IN THE CITY ARE NOT

Abstract

In employment of unemployed persons with third level of education in the city of Nish leading automechanics, while mashine operators (experiment) and mechanics of air and pneumatic power plants tend to get the job.

Key words: employment, mechanical engineering, educational profile.

Увод

Запошљавање незапослених лица као економски проблем у Србији није нов. Прелаз на тржишни концепт привређивања и афирмација тржишта рада у Србији учинили су повећање незапослености, која је код нас и иначе врло висока. Очекује се да ће се тренд раста незапослености наставити и у наредном периоду, собзиром да је дошло до пада економске активности узслед глобалне кризе.

Имајући у виду напред изнето, намера аутора је да анализира стратегију уписа ученика у средње школе у контексту могућности запошљавања незапослених лица трећег степена стручности машинске струке у граду Нишу.

Структура уписне стратегије и незапосленост

У граду Нишу школују се ученици трећег степена стручности машинске струке у три средње школе:

1. Машинска техничка школа „15. мај“ у Нишу, Ул. Београдска бр.22;
2. Машинска школа у Нишу, Ул. Шумадијска бр.1А.;
3. Техничка школа „12. фебруар“ у Нишу, Ул. Александра Медведева бр.22.

У раду је анализирана структура уписне стратегије у ове три школе, на основу Одлуке о упису ученика у средње школе за текућу школску годину Министарства просвете Владе Републике Србије у Београду.

Обрађени су подаци о упису и структуралној заступљености образовних профила машинске струке за следеће школске године:

2006/2007., 2007/2008., 2008/2009. и 2009/2010., што представља један образовни циклус.

Обрађени су подаци о структури и броју свршених ученика у ове три школе за следеће школске године:

2005/2006., 2006/2007., 2007/2008. и 2008/2009.

Национална служба за запошљавање Филијала у Нишу је приказала:

1. Број незапослених лица машинске струке трећег степена стручности крајем 2005., 2006., 2007., 2008. и 2009. г.

2. Број незапослених лица машинске струке трећег степена стручности која су наша посао у струци у току 2005., 2006., 2007., 2008. и 2009. г.

Иначе, незапосленост представља разлику између понуде радне снаге и тражње за њом, односно незапосленост представља вишак понуде над тражњом за радном снагом на тржишту рада.¹

Табела бр. 1. Број ученика који су завршили трогодишње образовање на територији Града Ниша, у три средње школе у којима се образују ученици за подручје рада машинство и обрада метала :

Школска година 2005/2006.

1. Аутолимар (3 године)-----	18 ученика
2. Аутомеханичар (3 године)-----	28 ученика
3. Оператер машинске обраде-оглед (3 године)-----	17 ученика
4. Механичар грејне и расхладне технике (3 године)-----	28 ученика
5. Механичар гасо и пнеумоенергетских постројења (3 године)---	21 ученик
6. Механичар радних машина (3 године)-----	14 ученика
7. Механичар оптике (3 године)-----	22 ученика
8. Прецизни механичар (3 године)-----	13 ученика
9. Механичар шинских возила (3 године)-----	20 ученика
10. Машинбравар/Бравар (3 године)-----	19 ученика

Школска година 2006/2007.

1. Аутолимар (3 године)-----	6 ученика
2. Аутомеханичар (3 године)-----	37 ученика
3. Механичар грејне и расхладне технике (3 године)-----	28 ученик
4. Механичар гасо и пнеумоенергетских постројења (3 године)---	13 ученика

Школска година 2007/2008.

1. Аутомеханичар (3 године)-----	27 ученика
2. Оператер машинске обраде-оглед (3 године)-----	14 ученика
3. Механичар грејне и расхладне технике (3 године)-----	26 ученика

¹ Митровић, Љ. и С. Митровић, (Не)запосленост у условима глобалне економске кризе у Србији, часопис „Економика“ Ниш, бр. 4/2011, стр. 117.

4. Механичар гасо и пнеумоенергетских постројења (3 године)---- 16 ученика

Школска година 2008/2009.

1. Аутолимар (3 године).----- 10 ученика
2. Аутомеханичар (3 године)----- 46 ученика
3. Механичар грејне и расхладне технике (3 године)----- 28 ученика

Подаци о стању запошљавања стручњака трећег степена образовања машинске струке за град Ниш, које обрађује Национална служба за запошљавање Филајала у Нишу показују:

1. Број незапослених лица машинске струке трећег степена стручности крајем 2005.,2006.,2007,2008. и 2009. г.

2. Број незапослених лица машинске струке трећег степена стручности која су нашла посао у струци у току 2005.,2006.,2007,2008. и 2009. г.

Образовни профили, код Националне службе за запошљавање, означене су шифрама, као што су:

1. Аутолимар АУЛМ (3 године).-----301816
2. Аутомеханичар АУМХ (3 године)-----302220
3. Оператер машинске обраде-оглед ОПМО (3 године)-----301851
4. Механичар грејне и расхладне технике МГРТ (3 године)-----302273
5. Механичар гасо и пнеумоенергетских постројења МГПП (3 године)--302263

Табела. бр. 2. Број запослених лица машинске струке трећег степена стручности према подацима Националне службе за запошљавање Филијале Ниш за временски период од 12/2005.г. до 12/2009.г.

Образовни профил	Шифра обр.проф.	Запошљавање по образовним профилима				
		12/2005.	12/2006.	12/2007.	12/2008.	12/2009.
		Укупно	Укупно	Укупно	Укупно	Укупно
АУЛМ	301816	22	18	12	6	16
АУМХ	302220	159	146	160	154	127
ОПМО	301851	1	3	0	1	0
МГРТ	302273	12	12	14	15	6
МГПП	302263	0	0	1	2	1

Табела. бр. 3. Анализа броја ученика трећег степена стручности који су завршили школовање, броја незапослених, броја запослених и броја уписаних ученика.

Аутолимар

	2005 / 06	2006 / 07	2007 / 08	2008 / 09	2009 / 10
I	18	6	/	10	/
II	110	119	122	125	98
III	22	18	12	6	16
IV	/	18	17	/	/

Аутомеханичар

	2005 / 06	2006 / 07	2007 / 08	2008 / 09	2009 / 10
I	28	37	27	16	/
II	337	343	348	336	278
III	159	146	160	154	127
IV	/	48	46	60	43

Оператер машинске обраде (оглед)

	2005 / 06	2006 / 07	2007 / 08	2008 / 09	2009 / 10
I	17	/	14	/	/
II	2	5	6	3	5
III	1	3	/	1	/
IV	/	/	/	16	14

Механичар грејне и расхладне технике

	2005 / 06	2006 / 07	2007 / 08	2008 / 09	2009 / 10
I	28	28	26	28	/
II	81	74	65	61	48
III	12	12	14	15	6
IV	/	31	30	30	20

Механичар гасо и пнеумо - енергетских постројења

	2005 / 06	2006 / 07	2007 / 08	2008 / 09	2009 / 10
I	21	13	16	/	/
II	6	10	12	12	10
III	/	/	1	2	1
IV	/	/	/	/	7

Легенда:

I - број ученика који су завршили трогодишње образовање на територији Града Ниша, у три средње школе у којима се образују ученици за подручје рада машинство и обрада метала;

II - број незапослених лица машинске струке трећег степена стручности према подацима Националне службе за запошљавање Филијале Ниш, за временски период од 12 / 2005. г. до 12 / 2009. г.

III - број запослених лица машинске струке трећег степена стручности према подацима Националне службе за запошљавање Филијале Ниш, за временски период од 12 / 2005. г. до 12 / 2009. г.

IV - број уписаних ученика на територији Града Ниша, у три средње школе у којима се образују ученици за подручје рада машинство и обрада метала;

Упоредне анализе и разматрања

Од образовних профила на трећем степену стручности машинске струке у граду Нишу, према евиденцији о запошљавању, Националне службе за запошљавање Филијала Ниш, најбољи однос између броја ученика и броја запослених је код Аутомеханичара.

Од 2005/2006. године до 2008/2009. године матурирало је 1642 ученика.

Од 2005/2006. године до 2008/2009. године запослио се 746 ученика.

Од образовних профила на трећем степену стручности машинске струке у граду Нишу, према евиденцији о запошљавању, Националне службе за запошљавање Филијала Ниш, највећи несклад између броја ученика и броја запослених је код Механичара гасо и пнеумоенергетских постројења.

Од 2005/2006. године до 2008/2009. године матурирало је 50 ученика.

Од 2005/2006. године до 2008/2009. године запослио се 4 Механичара гасо и пнеумоенергетских постројења.

Занимање Оператер машинске обраде уведено је у образовни систем као оглед.

Од 2005/2006. године до 2008/2009. године матурирало је 31 ученика.

Од 2005/2006. године до 2008/2009. године запослило се 5 Оператера машинске обраде, што није оправдало очекивања огледног образовног профила.

Увођење огледа Оператер машинске обраде није оправдало очекивања у смислу потреба за тим образовним профилем у граду Нишу.

Од образовних профила на трећем степену стручности машинске струке у Граду Нишу, према евиденцији о запошљавању, Националне службе за запошљавање Филијала Ниш, најбољи однос између броја ученика и броја запослених је код Аутомеханичара.

Од 2005/2006. године до 2008/2009. године матурирало је 1642 ученика.

Од 2005/2006. године до 2008/2009. године запослио се 746 ученика.

Увођење огледа Оператер машинске обраде није оправдало очекивања у смислу потреба за тим образовним профилем у Граду Нишу.

Закључак

Незапосленост представља један од највећих проблема нашег друштва. Прелаз на тржишни концепт привређивања и афирмација тржишта рада, допринели су повећању незапослености и у земљи и у граду Нишу. Тако је незапосленост у Нишу достигла историјски максимум.

Од образовних профила на трећем степену стручности машинске струке у граду Нишу, Национална служба за запошљавање регистровала је најбољи однос између броја свршених ученика и броја запослених код аутомеханичара, док је највећи несклад забележен код Механичара гасо и пнеумоенергетских постројења.

Увођење огледа Оператер машинске обраде није оправдало очекивања у смислу потреба за тим образовним профилом у граду Нишу.

Отуда је неопходно, уз очекивани опоравак привреде, ревидирати и стратегију уписа у складу са потребама тржишта рада.

Литература

1. Просветни преглед - Конкурс за упис у средње школе 2005/2006.- Министарство просвете и спорта Републике Србије, Београд 2005.године.
2. Просветни преглед - Конкурс за упис у средње школе 2006/2007.- Министарство просвете и спорта Републике Србије, Београд 2006.године.
3. Просветни преглед - Конкурс за упис у средње школе 2007/2008.- Министарство просвете и спорта Републике Србије, Београд 2007.године.
4. Просветни преглед - Конкурс за упис у средње школе 2008/2009.- Министарство просвете и спорта Републике Србије, Београд 2008.године.
5. Митровић, Ј. и С. Митровић, *(Не)запосленост у условима глобалне економске кризе у Србији*, часопис „Економика“ Ниш, бр. 4/2011,

Александар Кузмановић¹
Кузман Рециклажа доо, Алексинац

ЕФЕКТИ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ НА МАКРОЕКОНОМИЈУ СРБИЈЕ

Апстракт

Актуелне вести које претендују да скрену пажњу јавности да је глобална криза на издисају (нпр. цена барела нафте на Њујоршкој берзи и цена брент нафте на Лондонској берзи бележе нагли пад), упућују на то да није сувишно елаборирати елементе глобалне финансијске кризе и њене фундаменталне елементе. Наиме, САД су 2007. године биле уздрмане великом финансијском кризом изазваном проблемима на тржишту хипотекарних кредита. Огроман број дужника није био способан да отплаћује своје кредитне обавезе и амерички банкарски гиганти који су имали велика очекивања у погледу зараде управо по основу ових кредита, нашли су се пред рубом банкрота. Међутим, криза се није зауставила само на тржишту хипотекарних кредита, већ се даље манифестовала као иницијална каписла која је изазвала прави домино ефекат на америчком финансијском тржишту. Подробнија ретроспектива дешавања показује да САД током 90-тих година доживљавају прави привредни процват и учвршћују своју позицију привредно најмоћније земље света. Као такве, САД су постале најсигурније место за улагање капитала и огромне своте новца, а бројане милионима долара константно су се сливале у САД. То је довело до илузије да ће приливи капитала у америчку привреду бити константно велики и да се може улазити у ризична улагања, која би у случају неуспеха доносила невероватну добит. Међутим, криза америчког тржишта некретнина, која је већ хиљадама америчких држављана донела губитак крова над главом, али и изазвала разорну кризу на финансијском тржишту широм света, вероватно ће остати упамћена као досад најтежа финансијска криза у историји САД-а. Почетак кризе узрокован је опуштенијом политиком пласмана америчких банака, које су током 2001. године почеле да одобравају хипотекарне кредите лицима са нижим кредитним рејтингом, у време када је америчко тржиште некретнина бележило велику експанзију. Али основни разлог овако ризичних трансакција које су преузимале америчке банке тешко да може бити брига за социјално угрожене категорије друштва. Разлог, пре свега треба тражити у томе да су америчке банке хипотекарне кредите виделе као један од најважнијих извора прихода у будућности.

Циљ овог рада је да се покаже који су сектори и у којој мери у Републици Србији обухваћени новонасталом кризом.

Кључне речи: криза у Србији, дефицит платног биланса, ефекти кризе, структурни поремећаји, мере економске политике.

ЈЕЛ Класификација: E02, F01 и G10.

¹ a.kuzmanovic@rocketmail.com

EFFECTS OF THE ECONOMIC CRISIS ON SERBIAN MACROECONOMICS

Apstract

Breaking news that seek to draw attention to the global crisis on its last legs (eg price per barrel of crude oil on the New York Stock Exchange and the price of Brent oil from the London Stock Exchange recorded a sharp decline), suggest that it is not superfluous to elaborate on the elements of the global financial crisis and its fundamental elements. The United States in 2007. years have shaken major financial crisis caused by problems in the mortgage market. A huge number of the debtor was unable to repay their loan obligations and U.S. banking giants had big expectations for earnings just on these loans, they found themselves at the edge of bankruptcy. However, the crisis did not stop only on the mortgage loan, but is still manifesting itself as the trigger which caused a domino effect on the U.S. financial market. Detailed retrospective of the events shows that the U.S. during 90th years experience of real economic growth and reinforce its position as the most powerful economic countries in the world. As such, the U.S. has become the safest place to invest capital and huge sums of money, and counted billions of dollars are continuously streamed into the United States. This led to the illusion that capital inflows into U.S. economy will be a constant and can enter into risky investments, which in the case of success brought incredible profits. However, the crisis of the U.S. housing market, which has already brought thousands of American citizens lose the roof over their heads, but also caused a devastating crisis in the financial market around the world, will probably be remembered as the worst financial crisis ever in the history of the United States. The begining of the crisis caused by relaxed lending policies of the U.S. banks, which were in 2001. have started to grant mortgage loans to people with lower credit rating, at the time when the U.S. housing market recorded the great expansion. But the basic reason for such a high-risk transactions that were taking on U.S. banks can hardly be a concern for the vulnerable groups. The reason, primarily to be found in the fact that U.S. Bank mortgage loans seen as one of the most important sources of income in the future.

Key words: crisis in Serbia, the current account deficit, the effects of the crisis, structural disorders, measures of economic policy.

Увод

Србија више од две деценије, а посебно у последње четири године упада у све дубљу економску и друштвену кризу које се међусобно поспешују. То најбоље илуструје њен пад и врло ниско место на ранг листама земаља по конкурентности. Србија је у последње четири године на тим листама пала за једанаест места. Сада се налази тек на 95. месту, а испред ње су Црна Гора, Македонија, па чак и Албанија и Босна и Херцеговина. Да наша невоља буде већа, Србија пада и на ранг листама земаља по интензитету одлива “мозгова”, квалитету образовања, обуке запослених уз рад, стању у истраживачко-развојном раду и науци уопште².

Утицај светске економске кризе на нашу земљу се огледа у повлачењу страног капитала. Србија, свој развој и интеграцију у светско тржиште заснива на стра-

² <http://www.slobodanjovanovic.org/2012/12/04/mladen-kovacevic-preplitanje-ekonomske-i-drustvene-krize/>

ним директним инвестицијама, које су у периоду кризе у великој оскудици. Пад поверења у банкарски систем се испољава кроз повлачење девизних средстава из финансијског система и смањења девизне ликвидности а то смањење понуде девиза ствара депресијацију. Неизвесност, повлачење капитала и инфлаторни притисци утичу на смањење потрошње и агрегатне тражње, што доводи до успоравања привредне активности. С обзиром да је светска тражња за примарним производима у паду, у наредном периоду може доћи до смањења извоза на тржишта која су такође погођена кризом, што ће утицати да домаћа привредна друштва смање производњу. Пад тражње на европском тржишту, негативно ће се одразити на спољнотрговинску размену и привредни раст Србије. Србија је земља која претежно извози полупроизоде и сировине, обојене метале, гвожђе, челик и аграрна добра, и она трпи последице смањене тражње, које су бар почетком кризе биле ублажене извозом пољопривредних добара³.

Криза која је задесила Србију и многе друге земље није настала случајно него као последица вођења неодговорне пословне политике надлежних институција за контролу светског финансијског тржишта и многих других слабости. Извор поменутих слабости потиче од лоше контроле пословања инвестиционих банака и фондова и неких других ситуација које су се десиле. Талас кризе који је прво изазван на Волстриту проширио на остале делове света. Бекство иностраног капитала, драстичан пад берзанских индекса, недостатак свежег капитала и повећане марже на кредите укратко су ефекти кризе којим је погођена светска економија. Други талас кризе којим је највише погођен реални сектор производи дубоке и болне последице по економије земаља које нису имале директно учешће у настајању кризе. Највећу међународну изложеност према ризичним хартијама од вредности су имале земље Европске уније, а последице које она трпи показују се кроз успоравање привредне активности.

После 2009. године привреду Србије, чији је готово сав извоз намењен тржишту Европе (96,55%), захвата озбиљна рецесија. Смањење извозне тражње, смањење индустријске производње, затварање несолвентних привредних друштава, смањење зарада и раст незапослености су последице које су обележиле ту годину.

Криза у србији

Србија се већ више од двадесет година налази у тешкој привредној и друштвеној кризи. Та криза се знатно појачала од краја 2008. године, а посебно у протеклом делу текуће године. Основни узроци те кризе су погрешан концепт привредних реформи који је Србији наметнут 2001. године али и тешка криза и негативна селекција кадрова у сфери политике – од парламента, влада до локалних самоуправа и јавних предузећа⁴.

Наша економска криза је типична платно-билансна криза која би настала независно од глобалне економске кризе. Међутим, присуство глобалне кризе је узроковала много веће поремећаје него што би они настали независно од ње.

Независно од глобалне економске кризе, српска економија је ушла у кризу платног биланса крајем 2006. године и у њој се са мањим или већим интензитетом

³http://www.politickiforum.org/dokumenta/39_Svetska_ekonomska_kriza_i_posledice_po_privredu_Srbije.pdf

⁴ Ковачевић, Млађен (2009б), „Узроци драматичног стања у реалном сектору привреде Србије“, зборник „Економска криза и реални сектор Србије“, Економски видовици 2/2009.

налази до данас. Избијање платно-билансне кризе није нужно повезано са великим губитком вредности националне валуте, јер монетарне власти могу да користе одбрамбени механизам девизних резерви. Ипак, ретке су земље у којима се прилагођавање платног биланса одвија искључиво или на основу промена курса (девалвација) или на основу промена девизних резерви (губитак резерви).

а) Дефицит платног биланса

Код нас је динар од октобра 2008.год. губио вредност и паралелно су се смањивале девизне резерве. Уз то, постојало је уверење да је висок дефицит платног биланса нужан у почетним годинама транзиције. Ово уверење се поклапа са ставом о интертемпоралној природи платног дефицита где виши платни дефицит одражава веће инвестиционе могућности. Пошто је дефицит платног биланса једнак разлици између штедње и инвестиција, то значи да иностранство финансира домаће инвестиције које би требало да се материјализују у већем привредном расту. Значи, висок платни дефицит не би требало да буде разлог за узнемиравање. Реалност је, међутим, била другачија. У посматраном периоду дефицит платног биланса је био један од највећих у земљама средње и југоисточне Европе, али је истовремено удео инвестиција у БДП био просечан и готово да се није мењао последњих пет година.

б) Ефекти кризе

Директне ефекте светске економске кризе осетиће земље које највише учествују у међународним токовима капитала и међународној трговини, док ће земље у развоју и земље које пролазе кроз процес транзиције осетити индиректне ефекте кризе у финансијском сектору (пад ликвидности, отежана изградња финансијских институција), и реалном сектору (успоравање привредне активности). Међу ове земље улази и Србија, која је у процесу транзиције. Прве ударе кризе осетила је на најосетљивијем делу финансијског тржишта, берзи. С обзиром на нестабилну политичку ситуацију Србије током 2008. додатно се повећала неизвесност инвеститора и дошло је до већег повлачења страног капитала, што је утицало на смањење ликвидности тржишта капитала и неповољан утицај на будућа дешавања на Београдској Берзи. Индекси на тој берзи су губили вредност брже него на развијеним тржиштима. Почетком 2008. године, као што смо рекли, дошло је до великог повлачења страних инвеститора са тржишта Србије због збивања на домаћем и великим светским финансијским тржиштима. Због лошег кредитног рејтинга Србије и повећаног ризика улагања у земљу, шансе за улазак капитала из иностранства кроз нове портфолио инвестиције су мале а домаћи инвеститори због страха од будућих дешавања на берзи и недовољне понуде берзанских производа одлучују се за штедњу у банкама или за држање новца у “сламарицама”.

Што се тиче Београдске берза, дневне флукуације су тренутно прилично високе (до 20%), а разлог томе је, између осталог, недостајање тржишне конкуренције. Комисија за хартије од вредности предлаже брзо решење у смислу одређивања зона флукуације на 5% који би онемогућила дневно расипање трошкова од 20%. Ако поредимо резултате пословања берзи у региону можемо увидети да су индекси Београдске берзе претрпели највећи пад.

Банкарски сектор такође није остао имун на светску финансијску кризу. Банке су зауставиле кредитирање у швајцарским францима као реакцију на неликвидност. Као последица тога, потражња за потрошачким и стамбеним кредитима се смањла што ће довести до успоравања привреде, а све то ће резултирати смањењу

запошљавања. Недостатак страног капитала и ниже цене домаћих компанија у процесу приватизације неминовно ће довести до нижих прихода од приватизације, што ће довести до тога да држава све теже предузима финансиске мере. Први показатеља преко којег смо могли закључити да криза постаје озбиљнијих размера јесте раст каматних стопа. Разлика између каматних стопа банака које су пласирале средства и референтних каматних стопа европских централних банака постајала је све већа. С обзиром да је криза показивала све веће размере, слободног капитала је било све мање, а узимање нових кредита и рефинансирање постојећих обавеза према банкама је постајало пуно скупље. Потенцијална опасност по финансијски систем у Србији може се јавити индиректно, услед раста каматних стопа и смањења извора финансирања од матичних банака из иностранства банке ће бити приморане да смањују своје пласмане. Смањења банкарских кредита може довести до неликвидности предузећа која имају висока кредитна задужења у својим билансима и која су висок раст у претходним годинама финансирала банкарским кредитима. Немогућност ових предузећа да отплаћују своје обавезе по кредитима ће погоршати билансе банака. Међутим, банке су у последњих неколико година оствариле високе профите на тржишту Србије, тако да високи прифити могу компензовати евентуалне краткорочне губитке услед финансијске кризе.

Један од првих ефеката светске финансијске кризе који се већ може осетити на српском тржишту је повећање трошкова и опадање улива слободног капитала из Европске заједнице. У таквом случају, постоји могућност да се српска привреда суочи са ризиком немогућности финансирања производње. Народна банка Србије не планира да уведе обавезне резерве за „прекогранична кредитна задуживања” - такви кредити, које углавном користе домаћа правна лица доводе до повећања приватног спољног дуга државе.

Србија извози веома мало, чак и мање него што је способна да чини, и то углавном производе базиране на природним компонентама чија прерада не захтева софистицирана технолошка решења. Што значи да у структури извоза доминирају радом интензивни производи, односно производи који не доносе високе приходе и који према квалитету не одговарају захтевима развијених тржишта. Извоз се углавном односи на тражишта попут домаћег (Црну Гору, Македонију, Босну и Херцеговину), док са остатком света са којим тргује Србија више увози него што извози. Недовољни извоз и неповољна структура извоза (базирана на ценовним елементима конкурентности) узрок је веома високом спољнотрговинском дефициту, али и ниској конкурентности привреде⁵.

Структурни поремећаји

Први поремећај се односи на деиндустријализацију привреде и растућу доминацију сектора производње неразмњљивих добара. И у другим привредама у транзицији расте удео сектора услуга у БДП-у, али не на рачун индустрије, већ на рачун пољопривреде. Код нас је удео пољопривредне производње у БДП-у стабилан, али опада удео индустрије (прерађивачка индустрија и енергетски сектор). По дефиницији, само су размњљива добра подложна размени с иностранством. Раст БДП-а на бази повећаног удела неразмњљивих добара ствара дугорочни структур-

⁵ Мр Калач, Един, *Регулаторне реформе и конкурентност Србије*, Међународни часопис за економске теорију и праксу и друштвена питања „Економика“, Ниш, IV-VI 2012, број 2, стр. 180.

ни проблем недовољно развијеног извозног сектора привреде. Како је наша привреда мала, али отворена привреда, низак ниво удела извоза је велики проблем. Он се не може решити девалвацијом динара, али на дуги рок прецењени курс динара онемогућава промену привредне структуре. И овде настаје прави проблем. Ако се привредна структура не мења, она нужно изазива прецењену домаћу валуту.

Други поремећај односи се на монетарну привреду. Под дејством двовалутног система код нас расте значај еуризације финансијске имовине. То ствара реалну основу за неусклађеност валутне структуре активе и пасиве банака и предузећа и креира системски ризик негативних курсних разлика. У нашој привредној историји ова неусклађеност, заједно са високим спољним дугом, је довела до прве хиперинфлације у јесен 1989. године. У међувремену смо имали још једну хиперинфлацију која је потпуно уништила домаћу валуту. Нова домаћа валута није се, међутим, изборила за свој статус и од 2003. године траје снажан процес еуризације.

Трећи фундаментални проблем се односи на постојање ресурсног јаза. Ми перманентно трошимо више добара и услуга него што их производимо, односно домаћа агрегатна тражња је изнад производних могућности наше привреде. То одсликава дефицит платног биланса. Постоји читав низ специфичних чинилаца који су довели до оваквог резултата. Уместо извоза роба ми смо извезли радну снагу чији факторски доходи у форми дознака значајно доприносе да је потрошња већа од производње. На другој страни, кретање плата у јавном сектору и државних издатака није повезано са кретањем продуктивности рада. Удео јавног сектора у укупном фонду плата перманентно расте у односу на удео приватног сектора. Паралелно са процесом приватизације имовине иде обрнути процес социјализације расподеле доходака. Приватизациони приходи су потрошени ради финансирања буџетског дефицита, што је подигло домаћу агрегатну тражњу и увећало дефицит платног биланса. Заједно са приливом капитала у сектор услуга, то се све одразило на развој неразмјеног сектора привреде.

Четврти фундаментални проблем односи се на финансирање ресурсног јаза. Тај јаз би био много мањи да нема издашних прилива дознака и страног капитала. Међутим, и један и други фактор су подложни великим колебањима, посебно у периодима економске кризе. Фундаментална компонента финансирања ресурсног јаза је било (приватно) задуживање у иностранству. Однос јавног и приватног дела спољног дуга се значајно променио у посматраном периоду у корист приватног сектора. Веровање да висина спољног дуга није разлог за забринутост ако се ради о приватном дугу спада у исту врсту мишљења као и игнорисање величине дефицита платног биланса. Након успешних преговора о реструктурирању и отпису дугова са Париским и Лондонским клубом поверилаца, удео укупног спољног дуга у БДП-у се приближио критичној граници од 60% БДП-а. Међутим, након тога спољни дуг никако није могао да се спусти испод те критичне границе.

Мере економске политике

Код нас постоји озбиљна дилема да ли мере економске политике уопште могу да утичу на промену макроекономских неравнотежа. Одговор је позитиван. Скептицизам постоји или због тога што се низ макроекономских мера међусобно неутралише или што оне не утичу значајније на структурне поремећаје који не дозвољавају да се економија брзо врати на путању одрживог раста. То значи да не би смеле мере економске политике само да буду усмерене на раст (и запосленост), него морају на одређени начин да стимулишу неопходну промену структурних не-

достатака наше привреде. Поремећаји на страни девизног курса динара: поставља се питање који инструменти девизне политике уопште стоје на располагању монетарним и фискалним властима. Није могуће контролисати цене и количине. Другим речима, немогуће је истовремено управљати и девизним курсом и девизним резервама. Једна од тих величина мора да буде циљ девизне политике, а друга њен инструмент. Имајући у виду да ми користимо режим управљаног девизног курса, то значи да НБС користи девизне резерве да би преко њих утицала на девизни курс. То се индиректно потврђује у споразуму са ММФ-ом по коме девизне резерве не смеју да падну испод одређеног нивоа. Тиме се постављају одређена ограничења у коришћењу овог инструмента. Уместо циљне инфлације, у пракси постоји циљни девизни курс, с тим да НБС не објављује који је тај циљни ниво.

Када је у питању монетарна политика креатори економске политике морају да поведу рачуна о висини каматне стопе које су годинама уназад у Србији далеко веће од каматних стопа у земљама окружења а да не говоримо о каматним стопама у САД и ЕУ. Уколико криза потраје као једна од потенцијалних мера све више се помиње могућност да Влада гарантује међубанкарске позајмице односно да гарантује позајмице домаћих банака које оне узимају у иностранству. Код ове мере мора се бити јако опрезан да се не би целокупан ризик пренео са пословних банака на државу, већ Народна банка Србија мора искористити своју регулативну улогу како би банке на што бољи начин имплементирале Базел II и квалитетније управљале кредитним ризиком⁶.

Прилив капитала из иностранства је делимично био под контролом НБС због високе референтне каматне стопе, која је у прошлости привлачила спекулативни краткорочни капитал из иностранства. Значај тог дела прилива капитала се смањује због опште оскудице кредита и пораста кредитног и курсног ризика у Србији. Зато прилив капитала из иностранства постаје споља задата величина, на коју више може да утиче Влада кроз аранжмане са међународним финансијским институцијама, него НБС преко референтне каматне стопе. Са становишта моделирања, прилив капитала се третира као егзогена величина. Као такав, он може значајно да утиче на величину платног дефицита и реализацију привредног раста. Четврти инструмент је везан за пореску политику Владе и политику јавних издатака. То је укупно фискално оптерећење. По уверењу оно много значајније утиче на агрегатну тражњу, него величина буџетског дефицита и зато је боља варијабла од буџетског дефицита. Политика плата у јавном сектору и трансферни издаци (укључујући и пензије) су обухваћени овим инструментом, као и други издаци свих нивоа власти.

Ситуацију у којој се Србија нашла додатно компликује извоз кога чине претежно примарни производи са малим учешћем индустријске обраде, а за којима је тражња на светском тржишту већ на почетку кризе остварила велики пад. Услед дугог низа година вођења експанзивне фискалне политике учешће јавне потрошње у буџету Србије много је повећано, трговински дефицит у последњим годинама бележио је раст и са очекиваним смањењем прилива страних директних инвестиција, макроекономска стабилност земље је доведена у питање.

Закључак

Криза које је прво захватила тржиште некретнина САД, а затим се проширила на финансијски систем и привреду САД и остатак света није настала случајно.

⁶ <http://www.sef.rs/makroekonomija/svetska-ekonomska-kriza-i-njen-uticaj-na-ekonomiju-srbije.html>

Србија се већ читаве две деценије сусреће са тешком друштвеном и економском кризом. Она се драматично повећала у периоду 2008. и 2011. године. У савладавању данашње кризе све очи упрте су у економску политику. Могло би се догодити да је излаз из овог амбиса поједнако на страни етике колико и економије. Пословне и политичке елите полагаће испит, не само менаџерске и економске вештине, већ и испит људскости и мудрости. Ако је судити по реторици која ову кризу прати, највећи број западних, али и источноевропских друштва је неспреман за тај испит.

Један од начина за излазак из кризе или за ублажавање ефеката кризе јесте управо креирање услова за значајније привлачење страних директних инвестиција. Србији су потребне реформе на свим нивоима, како би се повећала конкурентност српске привреде, која је по последњим истраживањима Светске банке на веома ниском нивоу. Једна од реформи односила би се на образовни систем, којом би се унеле новине које би омогућиле стварање компаративних предности на тржишту знања у Србији. Управо је незнање и погрешан систем вредности инвеститора био један од изазивача глобалне кризе. На једној страни налазили су се похлепни продавци са лошим инвестиционим плановима које су ипак одлучили да их продају, јер су се на другој страни налазили необразовани финансијери који су свесно улазили у такаве инвестиционе планове.

Криза ће свакако трајати дуже него што се жели, нарочито ако се имају у виду спољнотрговински дефицит, монетарно-кредитна политика, висока задуженост предузећа и земље, све мања куповна моћ потрошача, веома погоршану ликвидност, као и други негативни фактори који утичу на редовно пословање.

Литература

- 1 Ковачевић, Млађен (2009б), „Узроци драматичног стања у реалном сектору привреде Србије“, зборник „Економска криза и реални сектор Србије“, Економски видици 2/2009.
- 2 Мр Калач, Един, „Регулаторне реформе и конкурентност Србије“, Међународни часопис за економске теорију и праксу и друштвена питања „Економика“, Ниш, IV-VI 2012, број 2
- 3 <http://www.slobodanjovanovic.org/2012/12/04/mladen-kovacevic-preplitanje-ekonomске-i-drustvene-krize/>
- 4 <http://www.sef.rs/makroekonomija/svetska-ekonomска-kriza-i-njen-uticaj-na-ekonomiju-srbije.html>
- 5 <http://www.sef.rs/makroekonomija>
- 6 <http://www.politickiforum.org/dokumenta>
- 7 <http://www.balkanmagazin.net/nauka/cid144-40212/da-li-postoji-izlaz-iz-teske-drustvene-i-privredne-krize-srbije>

Соња Бецић
Иван Крстић
Универзитет у Нишу, Економски факултет, Ниш

ОПШТА ПРИВРЕДНА РАВНОТЕЖА

Апстракт

Општа привредна равнотежа је теоријски појам у економији и везује се за стање економије у коме се привреда у целини налази у равнотежи. То практично представља стање у коме је целокупна друштвена понуда једнака укупној друштвеној тражњи. Равнотежа се може односити на посебна тржишта или равнотежу релативних цена, али може бити и глобалног карактера. У том случају се везује за општи ниво цена, био он стабилан, или се кретао навише или наниже. У свету је присутан тренд општег пораста цена, који заједно са нестаљностима у привреди утичу на то да век у коме живимо буде проглашен “веком инфлације”.

Кључне речи: *општа привредна равнотежа, агрегатна понуда, агрегатна тражња, општи ниво цена, инфлација.*

ЈЕЛ Класификација: D58, E25, E31.

GENERAL ECONOMY EQUILIBRIUM

Abstract

General economy equilibrium is a theoretical concept referring to a state in economy where there exists balance in economy in whole. Practically, this state exists when general social supply equals general social demand. Equilibrium may refer to separate markets or relative price equilibrium, or it can be global. In that case it binds to general price level, whwther it is stabile, raising or decending. Trend of general price level rising is present worldwide, along with instabilities in economies, which causes the century we live in to be procalimed as “inflation century”.

Key words: *general economy equilibrium, agregate supply, agregate demand, general price level, inflation.*

Увод

Привредна равнотежа је у економској теорији појам који се односи на целину различитих и веома сложених економских односа. Појам је пренет из природних егзактних наука, физике и механике, где означава положај снага (сила) у ситуацији када је међусобно дејство посматраних снага изједначено или неутралисано. Тако и у економији стоји формулација равнотеже из математичких наука као стање “које задовољава један систем једначина и њиме може бити изражено”.¹ Пјанић каже да је “равнотежа широк појам, применљив на сва стања у којима дејствује низ међу-

¹ F.H. Halm, "De la notion d'equilibre en economie", Econ. Appliquee, br. 2, 1976., str. 225-255.

собно супротстављених снага, када се између ових успоставља такав баланс да не постоји икаква тенденција да се наруше успостављени односи”.²

Економски писци нису имали јединствен став о томе шта је привредна равнотежа. Једни су је схватали механистички, други су посматрали економију као органско друштвено тело које је у равнотежи ако се развија у повољним пропорцијама и правилно обавља функције. У овом случају се равнотежа идентификује са нормалним функционисањем лишеним свих случајности у циљу максималног задовољења потреба.

Појам равнотеже и његова употреба у економији

Економску равнотежу је могуће дефинисати као инструмент анализе стварности који дозвољава прелаз са апстракције на реалност након откривања основних механизма функционисања, али и као идеално стање према коме целовитост кретања једног економског система у сваком моменту тежи. Ова два различита схватања равнотеже дају сасвим другачије гледиште проблему. Прво схватање, онтолошко, сматра економску равнотежу односом квантитативних мерљивих и квалитативно упоредивих привредних појава, а сама равнотежа је одређена унутрашњим законима самог њеног развоја. Оваква унутрашња законитост одређује и облик и садржину односа у оквиру економске равнотеже, али и посредно утиче на економске односе који нису обухваћени основним односима економске равнотеже.

Друго схватање равнотеже је феноменолошко. Према њему је економска равнотежа појединачни однос приказан упоредо са многим другим, али није одређен неким општим законом, већ је одређен као нека могућа и вероватна појава. Примећујемо да су ове две интерпретације веома различите из основа, али се поклапају са основним интерпретацијама теорије вредности у економској теорији. Све анализе економске равнотеже са полазном тачком у теорији субјективне вредности су кретале од феноменолошког схватања, пре свега као односа размене. Неки економисти, за разлику од наведеног, посматрају равнотежу неутрално као један теоријски инструмент мишљења. Код других је овај концепт равнотеже типичан за савремену теоријску економију.

У најновијој економској литератури је појам привредне равнотеже предмет расправе, јер једни сматрају равнотежу “конкретном привредном ситуацијом без промена стања у привреди”, а други “усклађивање величина” у смислу равнотеже биланса, док опет трећи сматрају да је равнотежа “мисаона и методолошка конструкција”.

Данас је у економској анализи могуће издвојити три различита концепта привредне равнотеже: 1) равнотежа као стање баланса између различитих сила, 2) равнотежа као стање мировања једног система или дела система (парцијална равнотежа) и 3) равнотежа као савршено стање реализације очекиваног.

Савремена економска наука користи појам равнотеже за различите потребе. У једном случају, равнотежа се употребљава у теорији цена, где показује стање на тржишту на коме постоји слободна конкуренција на коме се цене свих производа формирају на нивоу цене производње према Марксовом закону просечног профита, или да би се у најчистијем облику објаснила улога трошкова производње у образовању цена. У другом случају, неки економисти привредном равнотежом

² Др Зоран Пјанић, одредница "Равнотежна цена", "Лексикон маркетинга", Сав. Администрација, Београд, 1977. стр. 259.

објашњавају привредне циклусе – објашњавају и дефинишу привредну стварност савремене економије при прелазу из цикличне фазе потпуног оживљавања привреде у фазу просперитета.

Трећи облик објашњења привредне равнотеже објашњава равнотежу као једнакост у тежини “једнакост две величине изражене у квантитативним мерилима, па се овај појам користи за објашњење вредности у случајевима: 1) равнотеже трговинског биланса, 2) равнотеже платног биланса, 3) равнотеже буџета итд. С обзиром на друштвену репродукцију, више него јасно је да је ово схватање равнотеже сасвим другачији појам од привредне равнотеже.

Четврти облик схватања равнотеже је за нас и најзначајнији. Објашњава се као употреба којом се одређују различита стања “привредне хармоније” према томе шта појединачни економисти сматрају појмом хармоније.

Некада се појам “равнотежа” користи различито и у зависности од схватања саме дефиниције равнотеже. Чињеница је да се теоретичари економије нису могли усагласити о дефиницији привредне равнотеже, али су свакако сваки појединачно дали велики допринос данашњем схватању овог појма и разумевању његових механизма. Пут схватања појма привредне равнотеже од класичног схватања аутоматске равнотеже, па све до савремених концепција о динамичној равнотежи је био веома дуг. У капитализму су цене у условима слободне конкуренције биле знак да је привреда постигла општу равнотежу, чиме престаје деловање побуда које су изазвале кретање капитала, тј. рада између грана.

Неки економисти сматрају да је равнотежа много сложеније стање у привреди него што се обично види у економској теорији, јер су веома сложени услови у којима се равнотежа ствара. Равнотежа зависи и огледало је односа у расподели друштвеног производа и везе националног дохотка и фонда акумулације и инвестиција. Тада се може говорити о општој равнотежи и парцијалној равнотежи.

Општа привредна равнотежа

Иако су различити аутори економске теорија другачије тумачили и представљали привредну равнотежу, а нарочито је то видљиво када те разлике посматрамо и упоређујемо историјски кроз различите епохе, општу провредну равнотежу данас можемо прилично прецизно представити, и то као једно стање у коме се цела привреда налази у равнотежи, односно као стање у коме је агрегатна понуда једнака агрегатној тражњи. Равнотежа може имати глобални карактер, а може се посматрати и равнотежа на појединачним тржиштима или равнотежа релативних цена. Када се посматра глобална равнотежа, везује се за општи ниво цена, био он стабилан, или има тренд кретања навише или наниже. Данас је глобално пристан раст општег нивоа цена, па не чуди што су многи аутори услед огромних колебања и нестабилности назваи век у коме живимо као “век инфлације”.

Најосновнија дефиниција опште равнотеже може да се посматра на следећи начин: да су пучанство и капитал битно стабилни, са снагама које теже да их повећају или смање у помно контролисаном балансу³. Марксистички истичу да је закон вредности основни закон опште равнотеже у робној привреди. То је њихов основни динамички закон. Закон вредности је увек постављан као темељ опште равнотеже у привреди марксиста. Сличне тврдње је имао и Валрас, према коме је општа равнотежа била комбинација производње, потрошње и размене дата кроз математички

³ Група аутора, "Границе раста", Стварност, Загреб, 1974. стр. 141.

одредив систем. И други аутори су имали овакав приказ међусобне зависности економских појава. "Изучавање равнотежних стања само по себи није од никакве користи у позитивној економској теоријској економији. Ипак, није претеривање кад се каже да је најбољи технички рад у последњих двадесетак година управо у овој области извршен и теоријска економија равнотеже, због својих познатих валфаре економских импликација, лако се може претворити у апологију постојећих економских уређења и често се у то претварала".⁴ Маркс је сматрао да привредом не владају тенденције равнотеже, већ закон вредности, а он је само облик остварења одређене економске равнотеже, чију садржину испуњавају друштвени односи. И Енгелс је сматрао да је равнотежа само релативна и привремена, односно свака равнотежа је само релативни мир или чак кретање у равнотежи, као што је и кретање планета.

Концепт опште привредне равнотеже креће од функционалне међузависности стварних привремених величина и токова. Џоана Робинсон наводи као основне детерминанте опште привредне равнотеже: 1) техничке услове, 2) инвестициону политику, 3) услове штедње, 4) услове конкуренције на тржишту, 5) висину најамнина, 6) финансијске услове.⁵

Општа привредна равнотежа означава усклађеност односа и кретања основних економских агрегата у друштвеној репродукцији између производње, расподеле, тражње и реализације. На тржишту постоје везе и међузависности, такви да ће у процесу репродукције доћи до поремећаја и неравнотеже уколико ови токови макар у глобалу нису усклађени. У том случају долази до ех пост усклађивања која се преносе на све области привреде, али уз губитке, застоје и промене стопа раста производње. "Ни једна привреда није била у стању привредне равнотеже, ако и неким чудом, она и дође до тог стања, одмах га и напушта због тога што привредни субјекти мењају своје планове и што је привредни живот сам по себи, у својој природи нестабилан".⁶

Општа привредна равнотежа се може јавити као механичка равнотежа (Парето и Валрас), тополошка равнотежа (Дебре, Арроу и Перроух) и кибернетска равнотежа. По питању математичких поступака и инструмената који су коришћени у анализи, механичка равнотежа користи диференцијални рачун, тополошка користи теорију математичких скупова, односно тополошке просторе и кибернетска равнотежа користи кибернетске системе.

Што се тиче примењених метода у анализи, ове три форме користе такође доста различите методе. Тако механичка анализа користи функције потрошње, производње, цену као мултипликатор, једнакост понуде и тражње и друге, тополошка равнотежа користи "просторе" производње и потрошње, тржишта, везе између "простора" тржишта и цена, функцију оптималности, а кибернетска равнотежа користи положај економског система у свом окружењу, организацију, контролу, хијерархију, итд.

Метод опште привредне равнотеже се темељи на неколико постулата: 1) сви односи између економских субјеката се одвијају и регулишу преко механизма тржишта, 2) сва тржишта су на истом нивоу, па на тај начин не постоји ни стратегијска, ни логичка предност једног од тржишта у односу на остала и 3) приступ општој привредној равнотежи даје велику предност инструментима класичне и неокласичне економске анализе, диференцијалном рачуну и теорији скупова.

⁴ Др Зоран Пјанић, "Марксизам и самоуправљање", Београд, 1977. стр. 197-8.

⁵ J. Robinson, "Essays in The Theory og Economic Growth", London, 1979, str. 35.

⁶ Andre Chaineau, "La mecanique de l'equilibre economique", P. U. F. Pariz, 1972. str. 92.

Тржишна и структурна равнотежа, статичка и динамичка равнотежа и парцијална равнотежа

Да бисмо имали једну целовиту слику о томе шта је у ствари општа привредна равнотежа, неопходно је објаснити још неке одреднице равнотеже, попут тржишне равнотеже, која представља једнакост понуде и тражње. Структурна равнотежа представља пропорционалност у привреди као целини, односно у материјалној производњи између средстава за производњу и за потрошњу. Тржишна и структурна равнотежа не морају бити паралелне, што практично значи да може постојати тржишна равнотежа, а да нема структурне. У капиталистичкој робној производњи тржишна равнотежа има велики значај, па је економска политика усмерена на остварење једнакости понуде и тражње. Дејство тржишне равнотеже није директно, за разлику од структурне, па се мора посматрати у том контексту.

Сем тржишне и структурне равнотеже је неопходно објаснити и појам статичке и динамичке равнотеже. Наиме, економска теорија обухвата различита схватања појмова “статика” и “динамика”. Ова проблематика је нарочито дошла до изражаја са појавом нових парадигми које су обухватале и временски аспект.

Статичка равнотежа подразумева усклађеност апсолутних величина понуде и тражње, а за време усклађивања нема промена по питању квалитета параметара или динамичких ефеката ових промена. Статистичка теорија даје тренутно стање посматране ситуације. За економисте већи значај има кретање привреде, промене и динамички процес који се непрестано одвија.

Динамичка равнотежа представља усклађеност стопа раста производње, понуде, доходака, потрошње. Динамичка равнотежа у ствари представља равнотежу која се остварује кроз континуирану неравнотежу. У току усклађивања се остварују квалитативне промене и динамички ефекти који померају позиције и трендове на обе стране, узевши у обзир и временски аспект, односно кретање параметара у току времена. Динамичка неравнотежна економија је прузела место статичке равнотежне економије која је дуго времена била владајућа мисао. Од Фриша и Самуелсона се јасно разликује статика и стационарност од динамике и историје. Од њих статика и динамика означавају став истраживача, а стационарно стање и развој представљају стање предмета анализе и то да ли се у току времена мења.

Од економских теоретичара је крајем 19. века захтевано да направе разлику између статике и динамике. Тако је своју дефиницију добила статика – као резултат механизма снага које су водиле привреду у стање опште равнотеже (помоћу нивоа цена, производње, доходака), а динамика је за предмет истраживања добила изворе неравнотежа. Касније је Ф.Х. Книгтх предложио три методе у анализи привредне равнотеже: статистику, динамику кратког рока и динамику дугог рока.

Сем наведених појмова, неизоставно је и објашњење парцијалне равнотеже. У анализу парцијалне привредне равнотеже спада анализа појединачних привредних субјеката и појединачних тржишта. У стварности постоји огроман број учесника на тржишту и привредних субјеката, као и велики број тржишта, а сви ови елементи имају међусобне односе и зависе једни од других. У једном таквом стању, практично нема производа или тржишта која су изолована и независна.

Све економске субјекте можемо груписати у две групе: потрошачи (становништво) и предузећа. Сваки субјекат има своју функцију циља, односно величину која тежи да у својим економским активностима буде максимална. Потрошачи теже да уз расположиви доходак (ограничавајући фактор) максимирају задовољење својих потреба (користи), а предузећа теже да максимирају свој профит уз дате факторе узевши у обзир цене, расположива новчана средства и факторе

производње. Циљ је остварити што већу разлику између прихода и трошкова. Уколико се оствари максимум функције циља, економски субјекти потижу равнотежу.

У стварности постоје многи утицаји на страни понуде и тражње, услед којих настаје дугорочна или краткорочна равнотежа. У пракси равнотеже скоро никад нема, јер нису остварени услови за општи склад у функционисању привреде као великог и сложеног система. Стално долази до промена технологије, преференција потрошача, утицаја државе и неекономских фактора и друго, што у крајњој инстанци не дозвољава успостаљање равнотеже.

Равнотежа на једном тржишту настаје када се за формирану цену изједначе понуда и тражња. Променом цене, промениће се и ови односи. Због тога економисти кажу да је у овом случају цена уравнотежујући механизам. У литератури до половине 19. века је теорија сматрала да је цена зависна од кретања понуде и тражње, па су другачије посматрани и односи између понуде, тражње и цене.

Анализе парцијалне равнотеже “осветљавају извесна питања, али су првенствено усмерене на то да се укључе у целину представе система, у модел опште равнотеже. Тај модел може бити модел конкурентске равнотеже који је дуго времена, од Адама Смита преко Леона Валраса до Жерара Дебреа, био срж економске теорије”.⁷

Сем што је резултат независног деловања понуде и тражње на једном изолованом тржишту, односно резултат парцијалне равнотеже, формирање цена је “резултат деловања међузависних тржишта, опште равнотеже. Појединачна тржишта са својим кривулама понуде и тражње доприносе успостављању опште равнотеже, тј. формирању скупа (“сет”) цена опште равнотеже, тј. опште равнотежних цена. Тај скуп и таквих опште-равнотежних цена решава општа питања производње и расподеле. Другим речима, појединачна тржишта само парцијално доприносе решавању питања структуре, обима и методе производње и питања расподеле. Парцијално због тога што се свако тржиште налази у међусобној зависности са тржиштима осталих роба и фактора производње у формирању система цена опште равнотеже”.⁸

Крајем 19. века је у економској теорији преовладала неокласична доктрина која је заступала неутралност економске науке у односу на практичне привредне, политичке и етичке проблеме. Њихове анализе привредне равнотеже су у суштини имале нормативни карактер уз став (Шумпетер) да је стање савршене конкуренције могуће једино уз оптималне економске резултате и максимално благостање потрошача.

Закључак

Општа привредна равнотежа је један веома сложен појам у економској литератури. Њена данашња дефиниција је резултат деценија и векова развоја економске теорије и многих, чак и опречних мишљења и ставова. Оно што је сигурно данас јесте да је то стање привреде које је практично веома тешко, ако не и немогуће, остварити.

Друштво и привреда у целини је веома сложен појам који одликује мноштво међузависних односа и веза, где сваки учесник има своје преференције и

⁷ J. Attali i M. Guillaume, "Anti-ekonomika", str. 25.

⁸ Др Б. Шошкић, "Расподела доходака у тржишној привреди", Савр. Администрација, Београд, 1974. стр. 97.

могућности са којима је потребно ускладити економију и привреду, као и обротно. Општа привредна равнотежа на крају постаје стање у коме су усклађени сви захтеви и могућности, односно речником економске теорије, агрегатна понуда и агрегатна тражња. Велики утицај имају и неекономски фактори попут државе са својом интервенцијом, политичка превирања и друго, што заједно са економским факторима и мотивима обликује стање привреде, које је веома ретко у равнотежи.

Данашњу светску привреду одликује глобализација, што још више отежава задатак успостављања равнотеже, јер се многоструко увећава обим учесника на тржишту и појединаца са својим захтевима и могућностима. Многоструко се увећава број ендогених и егзогених фактора које је неопходно ускладити. Још један важан аспект је и технологија. Технологија стално напредује и уноси нова правила и промене у процесе производње, али и саме животе људи, чиме се, поново, повећавају могућности привреде и економије. За постизање опште привредне равнотеже је потребно ускладити и усмерити све настале промене ка једном циљу. Јасно је да је то веома тежак процес, па не чуди што је и сама привредна равнотежа врло ретко стање.

Литература

1. Д. Здравковић, Б. Стојановић, Д. Ђорђевић, И. Стојановић, “Теорија и политика цена”, Економски факултет у Нишу, Ниш, 2008.
2. Др Д. Здравковић, Др Д. Здравковић, “Привредна равнотежа и цене”, Ниш, 2012.
3. Д. Здравковић, С. Васић, „Значај политике одрживог развоја за спречавање деградације животне средине“, Економика, Ниш, 2004, број (4-5), 67-79.
4. F.H. Halm, “De la notion d’équilibre en économie”, Econ. Appliquee, br. 2, 1976., стр. 225-255.
5. Др Зоран Пјанић, одредница “Равнотежна цена”, “Лексикон маркетинга”, Сав. Администрација, Београд, 1977. стр. 259.
6. Група аутора, “Границе раста”, Стварност, Загреб, 1974. стр. 141.
7. Др Зоран Пјанић, “Марксизам и самоуправљање”, Београд, 1977. стр. 197-8.
8. J. Robinson, “Essays in The Theory og Economic Growth”, London, 1979, str. 35.
9. Andre Chaineau, “La mecanique de l’équilibre economique”, P. U. F. Pariz, 1972. str. 92.
10. J. Attalli i M. Guillaume, “Anti-ekonomika”, str. 25.
11. Др Б. Шошкић, «Расподела доходака у тржишној привреди», Савр. Администрација, Београд, 1974. стр. 97.

Јелена Петровић¹

Марија Јовановић

Љиљан Манџукић

Факултет за пословно индустријски менаџмент, Младеновац

ОСТВАРИВАЊЕ МАКРОЕКОНОМСКИХ ЦИЉЕВА У НОВОЈ ЕКОНОМИЈИ

Апстракт

У раду се представља значај макроекономије као науке, основни макроекономски агрегати као и макроекономски циљеви у савременој економији. Макроекономија као економска наука бави се проучавањем економије као једне целине, она истражује и анализира појаве, односе, процесе и проблеме друштвене привреде као целине и прати укупна привредна кретања једне земље. Макроекономски агрегати су економске величине у којима су збирно (агрегатно) изражени резултати и ресурси привреде једне земље. Основни циљеви макроекономске политике сваке државе се данас могу свести на следеће циљеве: 1. Економски раст, 2. висока запосленост, 3. стабилност цена, 4. платни биланс.

Кључне речи: макроекономија, макроекономски агрегати, макроекономски циљеви, привредни раст, привредни развој, запосленост, инфлација, платни биланс, ДБП, НД.

ЈЕЛ Класификација: E00, E02, E20.

EXERCISE MACROECONOMIC GOALS IN THE NEW ECONOMY

Abstract

The paper presents the importance of macroeconomics as a science, the main macroeconomics aggregates and also macroeconomics aims in modern economy. Macroeconomics as economics science is the study of the economy as a whole, it investigates and analyzes the phenomena, relationships, processes, and issues of social economy as a whole and follow whole economic developments of a country. Macroeconomic aggregates are economic sizes in which are summarized (aggregated) results and the resources of the economy of a country. The main aims of macroeconomic policy of each state today can now be reduced to the following objectives: 1 Economic growth, 2. high employment, 3. price stability, 4. balance of payments.

Key words: Macroeconomics, macroeconomics aggregates, macroeconomics aims, economic growth, economic development, employment, inflation, balance of payments, GDP (Gross Domestic Product), NI (National Income).

¹ jekipetrovic@gmail.com

Увод

Економија је наука која се бави економским законитостима и појавама у производњи, расподели, размени и потрошњи. Анализа економских законитости се врши на микро и макро нивоу, па отуда подела економије на микроекономију и макроекономију.

Када се економија бави проблемима друштвене привреде као целине где се варијабле економског система свODE на релативно мали број агрегатних, глобалних величина, тада говоримо о *макроекономији*.

Макроекономија представља област економске науке која се бави укупним економским кретањима на нивоу привреде као целине, као и њеним односима са иностранством, проучавајући појаве као што су друштвена репродукција, привредни раст, укупне инвестиције, привредна равнотежа, запосленост, инфлација, стабилизација, платни биланс и тако даље.

Макроекономија је проучавање агрегатних економских односа који се успостављају између појединаца, фирми и држава. Макроекономија као грана економске науке бави се целокупном економијом неког подручја, проучавајући међусобне односе укупне (агрегатне) производње, прихода, запослености, цена и других променљивих величина.

Основни макроекономски агрегати

У једној привреди се у току године произведе мноштво најразличитијих производа, тргује се различитим врстама робе и пружају се најразноврсније услуге. Да би се вредносно и количински обухватили сви ти резултати производње, економска наука, односно макроекономија као њен део, развила је читав систем такзваних макроекономских агрегата - систем одређених глобалних и синтетичких показатеља којима се изражавају основни садржаји, динамика и структура, као и резултати економске активности у некој држави, односно друштвеној заједници. Циљ макроекономских агрегата је квантитативно изражававање вредности друштвене производње како би се она даље могла анализирати и разматрати, планирати и поредити са резултатима других привреда.

Макрослика једне привреде формира се на основу анализе њених агрегатних величина што омогућава њено поређење са макросликом других привреда. Политичка, друштвена војника судбина неке државе највише зависи од њеног економског успеха. Економски успех једне привреде мери се и приказује помоћу основних макроекономских агрегата који представљају основне показатеље резултата друштвене производње, а то су:

- друштвени бруто производ (ДБП),
- друштвени производ (ДП) и
- национални доходак (НД).

Макроекономија је за потребе своје анализе развила велики број макроекономских агрегата, а сваки од њих, зависно од начина израчунавања и своје структуре, представља показатељ резултата или структуре резултата економског система. Ипак, најкоришћенији макроекономски агрегат, како у економским анализама конкретне привреде, тако и у њеном поређењу са другим привредама је друштвени бруто производ (ДБП).

Друштвени бруто производ представља тржишну вредност укупне масе производа (материјалних добара и производних услуга) произведених у једној земљи за одређени период времена, обично за годину дана. ДБП дакле мери вред-

ност целокупне друштвене производње у једној години. Сматра се да ДБП није реалан показатељ резултата друштвене производње зато што су у њему више пута обрачунати једни исти предмети рада (нпр. дрво у дасци, и дрво у намештају). Треба, такође, истаћи и чињеницу да је бруто друштвени производ макроекономски агрегат који истовремено изражава две величине - укупан доходак привредних субјеката и укупне трошкове свих роба и услуга у одређеној привреди. То значи да је укупан доходак увек једнак укупном трошку. Суштина ове једнакости је у томе што ако, рецимо, један грађанин Србије плати поправку аутомобила, за њега ће та трансакција представљати трошак. За аутомеханичара који је поправку извршио, та трансакција ће представљати доходак. На тај начин су у оквиру једне привреде укупан доходак и укупни трошкови заиста једнаки.

Зато се у економској анализи као показатељ много чешће користи **друштвени производ**. Он се израчунава тако што се од ДБП одузму трошкови предмета рада (материјални трошкови - M_T). Као такав, он представља много реалнији показатељ јер изражава резултате само финалне производње, односно укупне једногодишње производње у посматраном систему.

Национални доходак представља новчани израз новостворене вредности у једној друштвеној заједници за временски период од једне године. Он вредносно исказује количину новододатог рада у посматраном периоду, односно колику су вредност радници створили својим текућим радом у том периоду (најчешће у 1 години). Национални доходак или друштвени нето производ представља најужи показатељ резултата друштвене производње. Израчунава се тако што се од ДБП одузме укупна пренета вредност (ПВ) утрошених средстава за рад (ам) и утрошених предмета рада (M_T), односно када се од ДП одузме амортизација.

Намена националног дохотка је за задовољавање личних потреба становништва (лп) у датој друштвеној заједници, као и за проширење процеса производње (акумулацију - ак). Да би једна друштвена заједница могла да задовољава стално растуће потребе свог становништва у њој мора да постоји тзв. проширена друштвена репродукција. То значи да се обим производње из године у годину мора повећавати а материјална основа проширене друштвене репродукције јесте акумулација. Познато је да је акумулација “одрицање од потрошње данас да би се више трошило сутра” неопходно је да се један део националног дохотка усмери ка штедњи и касније у виду акумулације ка проширењу материјалне основе производње.

Поред ових агрегатних величина као мера упоредивости два привредна система користе се друштвени производ и национални доходак по глави становника, тзв. пер цапита. Друштвени производ и национални доходак се може исказати у текућим или стварним тржишним ценама и то је номинални друштвени производ и номинални национални доходак. Када се обрачунава номинални друштвени производ и номинални национални доходак могуће је стећи увид у стварно стање привреде у посматраној години. Уколико се елиминише утицај текућих цена и ове величине изразе у сталним, непромењеним ценама тада се ради о реалном друштвеном производу и реалном националном дохотку.

Основни макроекономски циљеви савременог привредног система

Основни циљеви макроекономске политике на основу којих се процењује значај и успех неке привреде су:

1. висок и растући ниво производње (економски раст)

2. висока запосленост и ниска незапосленост (добро плаћен посао за оног ко жели да ради),
3. стабилни и умерено растући ниво цена (са ценама и платама које одређују слободно тржиште) и
4. спољно-трговински односи означени стабилним курсом и извозом који је више или мање уравнотежен са увозом.

Многе развијене земље траже најповољнију комбинацију ова четири наведена циља. Циљеви се остварују коришћењем мера, односно инструмената економске политике који су на располагању друштву за побољшање економских карактеристика привреде.

Први инструмент или мера макроекономске политике је **фискална политика**, која се састоји од одређивања нивоа опорезивања и величине јавне потрошње. Ове промене разумљиво реализују државни органи.² Први део фискалне политике су порези (опорезивање). У макроекономији опорезивање игра две кључне улоге. Прва, порези смањују дохотке људи, па тако већи порези смањују издатке за потрошњу, чиме се смањује агрегатна тражња и реални ДБП. Друга, опорезивање помаже у одређивању цена које произвођачи и појединци сусрећу на тржишту.

Једна од важних улога пореза је та да утиче на трошкове инвестирања у капитална добра и то преко пореза на профите. Други део фискалне политике државни издаци (јавна потрошња) представљају издатке државе за добра и услуге. Величином тих трошкова држава одређује релативну величину јавног и приватног сектора односно колико је ДБП потрошено колективно према оном који је утрошен приватно.

Други инструмент или мера макроекономске политике је **монетарна политика** која чини скуп правила, прописа, мера и инструмената којима се у монетарној сфери друштвене репродукције регулише ниво, структура и динамика новчане масе, као и циркулација новца у прометним каналима репродукције. Значи монетарна политика подразумева управљање новцем, кредитима, банкарским системом од стране Народне банке. Народна банка регулише количину новца која је на располагању држави. Успоравајући или убрзавајући пораст понуде новца, Народна банка утиче на ниже или више каматне стопе. Начин на који Централна банка надзире понуду новца и повезаност између новца, производње и инфлације једно је од најфасцинантнијих подручја макроекономије. Основни циљ монетарне политике је да да обезбеди потребну количину новца за обнављање ресурса у производњи и за континуитет репродукције.

Трећи инструмент или мера макроекономске политике је **спољно-економска политика**. Спољно-економска политика је организована активност државе којом она настоји да максимизира своје вредности и интересе у односу према другим државама и осталим субјектима. Главни инструменти спољно-економске политике могу се поделити у две категорије.

Прва, држава може утицати на своју трговину помоћу трговинске политике. Она се састоји од царинских тарифа, квота и осталих мера које могу подстицати или не подстицати увоз и извоз. Вредносна разлика између вредности увоза и извоза неке земље назива се нето-извоз. Када је нето-извоз позитиван то је трговински суфицит (вишак) а када је нето-извоз негативан то је трговински дефицит (мањак).

Друга група инструмената се односи на оне које утичу на девизни курс. У неким системима су девизни курсеви потпуно остављени утицају тржишта док су у другим сормирани фиксни девизни курсеви. Када девизни курс расте, извоз постаје скупљи па је према томе земља слабије конкурентна на светском тржишту.

² Prof. dr Slobodan Cvetanović - Prof. dr Dušanka Jovović: „Praktikum iz ekonomije” str. 103

Супротно овоме, уколико девизни курс пада увозне цене расту па постоји тенденција пораста инфлације.

Економски раст као циљ макроекономске политике

Један од главних циљева који се жели постићи макроекономским инструментама јесте остварење високе стопе привредног раста, односно високе стопе раста друштвеног производа. При чему треба правити разлику између појма привредног раста и појма привредног развоја.

Привредни раст представља промену агрегатних величина тј. њихово повећавање у одређеном периоду (најчешће за годину дана) у односу на остварену производњу у претходном периоду (такође за годину дана).

Сви фактори који утичу на привредни раст се могу сврстати у групу *непосредних* фактора који директно утичу на привредни раст, и у групу *посредних* фактора који на привредни раст утичу индиректно преко неких других агрегатних величина:

Непосредни фактори економског раста се могу поделити у две групе;

- екстензивни и
- интензивни.

Екстензивни фактори економског раста су:

- пораст броја запослених,
- продуктивност, производна моћ запослених и ангажованих средстава,
- повећање тражње, алтернативна употреба сировина и др.

Интензивни фактори економског раста су:

- научно-технички прогрес,
- повећање квалификационе структуре радника,
- повећање ефикасности производње,
- боље коришћење основних и обртних средстава.

Екстензивни привредни раст се везује за привреду са мањим нивоом развијености, са великим резервама радне снаге, огромном пренасељеношћу и малим нивоом пер цапита ДП.

Интензивни привредни раст се везује за привреду са високим нивоом НД по глави становника, чиме су створени услови за обимније инвестиције и на тој основи знатно брже повећање основних производних фондова а тиме и вечи ниво запослености.

Привредни развој подразумева промену агрегатних показатеља развоја и у квантитативном и у квалитативном смислу у дужем временском периоду.

Привредни развој као шири појам обухвата не само раст обима националне производње већ и све неопходне привредне системске и структурне промене. Објашњавајући основна обележја привредног развоја Јуриј Бајец³ сматра да акценат треба ставити на следећим стварима: а) развој је нормативан процес усмерен на реализацију одређених циљева; б) развој је мултидимензионални процес везан за све аспекте живота и потребе људи и друштва, и ц) развој је кохерентан процес подразумева да симултано остваривање различитих циљева претходно захтева њихово усклађивање.

³ Јуриј Бајец, професор Економског факултета и члан Економског савета премијера Србије.

Достигнути ниво развоја националне привреде тешко је тачно изразити. На основу степена привредне развијености може се судити о томе докле је једна земља стигла у току развоја, али и какви су њени изгледи за даље економско напредовање.

Висока запосленост као циљ макроекономске политике

Свака земља настоји да постигне задовољавајућу запосленост. Ниска стопа запослености је један од узрока социјалних немира. Али, висока стопа запослености у сукобу је са настојањима за смањење пораста цена-инфлације. Зато је анализа проблема запослености и запошљавања у економској теорији увек заузимала значајно место.

Запосленост је стање ангажовања материјалних и људских ресурса у једном друштву, мери се бројем особа које имају посао у односу на број укупног или број радно способног становништва.

Запослени су лица која обављају користан рад којим обезбјеђују средства за живот и задовољавају сопствене потребе. Запошљавање представља минимум понуде рада и минимум тражње рада. *Понуда рада* је једнака укупном броју радника који хоће да зараде доходак.

У теорији се сусрећу следећи појмови:

- пуна запосленост,
- фрикциона незапосленост,
- структурна незапосленост,
- недовољна запосленост.

Пуна запосленост је стање запослености када су сви радно способни чланов и друштва запослени, уз толеранцију незапослености од 3-5% укупног броја активног становништва.

Фрикциона незапосленост постоји у случајевима када су производне могућности друштва потпуно искоришћене. То је када су незапослени само они радници који прелазе с једног на други посао (5-6% укупне радне снаге).

Структурна незапосленост посматрано у кратком временском периоду, сума капитала је фиксна и то је горња граница понуде рада који једна привреда може апсорбовати у кратком року.

Недовољна запосленост је вид отворене незапослености. Веома је тешко тачно предвидети број незапослених радника јер се незапосленост лако може прикрити.

Запосленост покреће производњу а то су управо два најважнија реална макроекономска агрегата. Њихову везу описао је А. Окун у тзв. Окуновом закону. По овом закону доћи ће до одступања стварног у односу на потенцијални национални производ (за 2,5%) ако незапосленост порасте изнад природне стопе незапослености (за 1%).

Стабилност цена као циљ макроекономске политике

Трећи макроекономски циљ је осигурање стабилних цена са слободним тржиштем. Овај циљ се састоји из два дела. Први део се односи на *ценовну стабилност*. Ценовна стабилност значи да се висина цена брзо не повећава или брзо не

смањује. Други део циља стабилних цена је *слободно тржиште*, што значи да цене и количине требају бити највише могуће одређене тржишним снагама, понудом и тражњом.

Најуобичајнији начин мерења ценовног нивоа је *индекс потрошачких цена*, познат као CPI (Consumer Price Index). CPI мери трошкове потрошачке корпе. Ту спадају: храна, одећа, медицинска заштита коју купује типичан градски потрошач. Растом цена ових производа мери се стопа инфлације у једном економском систему, па зато објашњење инфлације представља објашњење овог макроекономског циља.

Случај када се у оптицају налази већа количина новца од потребне што је праћено порастом тражње роба у односу на понуду, и општим растом нивоа цена, у економској теорији се означава као **инфлација**.

Инфлација представља просто раст опстег нивоа цена. Другим речима инфлација представља таку врсту појаве, код које долази до појаве веће количине папирног новца у промету него што је потребно, долази до смањена вредности новца, а повећања се цена робе. Инфлација доводи до поремећаја економских токова и омета раст и развој. Инфлација је једна негативна појава у друштву, у привредним кретањима тог друштва, која се као таква увек негативно одражава на понуду и потражњу.

Стопа дефлације је стопа пада висине цена. Дефлација је базни поремећај монетарне равнотеже у потпуности супротан инфлацији. Она представља такво стање у привреди у којем је понуда већа од ефективне тражње ($P > T$), што по правилу, треба да утиче и на опште снижавање цена у привреди .

Хиперинфлација је пораст нивоа цена хиљаду или милион посто годишње. То је један од највећих макроекономских проблема и у таквим условима цене постају бескорисне.

Узроци инфлације могу бити различити, тако да се у литератури инфлација представља као: инфлација тражње и инфлација трошкова.

Инфлација тражње, овде долази до пораста цена због прекомерног раста тражње за већином роба у односу на понуду. Она настаје на нивоу пуне запослености, примењене мере морају да обезбеде елиминисање вишка тражње над понудом. То се може постићи мерама монетарне и фискалне политике. Монетарно-кредитном политиком, делује се преко смањивања количине новца или кредита, што изазива раст каматне стопе. Пад инвестиција има мултипликаторски ефекат на пад дохотка и потрошње, што резултира смањењем инфлационог јаза.

Инфлација тражње настаје када агрегатна тражња расте брже од потенцијалног производног повећања економије, померајући цене навише да би се изједначила понуда и тражња. У зависности колико има добара и услуга толика ће бити и тражња. Тражња лицитира цене. Предузећа могу да произведу више добара и услуга и да одговоре тражњи. Инфлација тражње настаје када је превише потрошње усмерено на премало добара.

Инфлације трошкова, настаје услед пораста трошкова производње. Тада предузећа имају две могућности: да део повећаних трошкова пребаце на потрошаче кроз повећање цена својих производа, или да смање обим производње. У случају инфлације трошкова, мере монетарне и фискалне политике утичу на цене, али и на производњу и запосленост. Смањење цена у условима када су произвођачи суочени са захтевима за повећање зарада, узрокује пад профита. Долази до смањења инвестиционе потрошње и укупне потрошње, поред утицаја на смањење цена, може да утиче и на смањење стопа раста и пад запослености.

Инфлација тражње и инфлације трошкова имају различити утицај на запосленост и економски раст. При инфлацији тражње национални доходак има тен-

денцију раста, а код инфлације трошкова тенденцију пада. У условима Инфлације тражње стварају се услови за повећање запосленост, а код Инфлације трошкова запосленост се смањује.

Због овако великог утицаја који инфлација има на остале макроекономске циљеве, држава мерама економске политике интервенише како на пољу тражње тако и на пољу понуде. Политика државе која за циљ има смањење инфлације назива се антиинфлациона политика и спроводи се мерама фискалне и монетарне политике.

Платни биланс као циљ макроекономске политике

Међународна трговина подразумева трговину између народа. Разлика између извоза и увоза назива се нето-извоз. Економски преглед потраживања и обавеза једне привреде у односу на друге економске системе у одређеном временском периоду (најчешће једне године) који је узрокован међународном трговином представља *платни биланс*.

Рачун платног биланса може бити позитиван и негативан. Када једна привреда оствари већи извоз од увоза и услед тога има већи прилив новца од одлива, реч је о *суфициту (вишку) платног биланса*. *Дефицит платног биланса* имају оне привреде које имају већи одлив средстава од прилива, веће обавезе од потраживања, односно већи увоз од извоза. Макроекономски циљ привреде јесте уравнотежен платни биланс. Постоје два начина за успостављање равнотеже платног биланса:

- прилагођавањем девизног курса и
- интервенцијом владе путем економске политике.

Девизни курс представља цену стране валуте изражену на домаћем тржишту. То је разменски однос двеју валута на девизном тржишту. Постоје фиксни и флукутирајући (пливајући) девизни курсеви. Уколико се девизни курс успоставља на основу односа понуде и тражње за валутама ради се о пливајућем девизном курсу.

Када девизни курс расте, извоз постаје скупљи па је према томе земља слабије конкурентна на светском тржишту и обрнуто. Савремена економија се не може замислити без размене са иностранством. Економија може бити отворена у мањем или већем степену. Анализирање токова отворене економије у активностим размене са иностранством захтева праћење девизног курса.

Закључак

На кризу макроекономије први су 70-тих година указали нобеловци Џон Хикс и Џејмс Тобин. Криза у макроекономији проистиче из неуспеха економиста да у своје теорије успешно интегришу степен досегнутог знања. Тешкоће произилазе из начина на који је разумеју и представљају економисти. Кејнзијанска економија је отворила два проблема: потребу установљивања микрооснова макроекономије, и усклађивања рационалног избора са нестабилношћу.

Сматра се да је макроекономија мешавина науке и уметности. Наука истражује, анализира и предвиђа догађаје под одређеним условима. Уметност представља вештину анализе и закључивања у условима ризика и неизвесности.

Литература

1. Вајес, Ј., професор Економског факултета и члан Економског савета премијера Србије.
2. Цветановић. с - Prof. dr Dušanka Jovović: „Praktikum iz ekonomije”
3. Јакшић, М. Основи макроекономија , Центра за издавачку делатност Економског факултета у Београду, Београд, 2012.
4. Лексикон менаџмента у издању Масмедиа, 2007.
5. Дејвид Бег, Стенли Фишер, Рудигер Дорнбуш, “Економија” (осмо издање), Datastatus, Београд, 2010.
6. Јакшић М. Визија и прогрес економске науке. Економика, 2009; 55(1-2):1-10.
7. Здравковић. Д. Момировић Д. Основи економије, FPIM Крушевац

Драган Маринковић¹

Факултет за образовање дипломираних правника и дипломираних економиста за руководеће кадрове, Нови Сад

ПРОСЕЧНА СТОПА ВОЉНОГ ОДЛИВА КАДРОВА НА ПРИМЕРУ „ПЕТОЛЕТКА ПРОМЕТ А.Д.“ ТРСТЕНИК

Апстракт

Мерење вољног одлива кадрова, представља важну фазу истраживања интензитета и узрока одлива кадрова. За мерење вољног одлива може се користити више различитих показатеља. Показатељи вољног одлива кадрова изводе се најчешће на основу односа броја кадрова који су вољно напустили организацију према укупном или просечном броју запослених, у одређеном временском периоду. За мерење развоја вољног одлива користе се три основна показатеља: просечна стопа вољног одлива, прелазна стопа вољног одлива и индекс стабилности рада.

Кључне речи: вољни одлив кадрова, показатељи, мерење, просечна стопа

ЈЕЛ класификација: J20, J21

THE AVERAGE RATE OF VOLUNTARY PERSONNEL OUTFLOW IN THE EXAMPLE OF „PETOLETKA TRADE” A.D.

Abstract

Measuring of voluntary personnel outflow, is an important part of research intensity and the cause of the brain drain. For the measuring of voluntary personnel outflow numerous different indicators can be used. The indicators of voluntary personnel are usually performed based on the number of personnel who voluntarily left the organisation towards the overall or the average number of the staff over time. For measuring the development of voluntary outflow three basic indicators are used: average rate of voluntary outflow, transitional rate voluntary outflow and the work stability index.

Key words: voluntary personnel outflow, indicators, measuring, the average rate

Увод

Употреба и развој људских ресурса примарно су усмерени на реализацију циљева предузећа, али је немогуће остварити ефективност и ефикасност људи, без узимања у обзир њихових интереса². Одлив кадрова представља скуп одлазећих токова кадровског система усмерених од кадровског система према његовом окружењу. Одливом кадрови напуштају кадровски систем са или без своје

¹ drmarinkovicts@gmail.com

² Економика, Ниш бр. 3 /2012 стр.121

воље. Одлив кадрова због своје учесталости и неизвесности омета стабилан развој организације. За планирање и анализу развоја кадрова значајно је истраживање вољног одлива кадрова. Интензитет вољног одлива и његова структура су значајан показатељ организационе стабилности. Низак степен вољног одлива је показатељ стабилности развоја и обрнуто. Одливом кадрова мења се структура и образовани ниво у организацији. Овај облик динамике кадрова ствара празнине у кадровској структури организације.

Просечна стопа вољног одлива кадрова на примеру „Петолетка промет а.д.“ Трстеник

Просечна стопа вољног одлива ($F1$) представља класичну меру одлива кадрова. Она се заснива на односу кадрова који су вољно напустили организацију, према просечном броју запослених, односно према кадровима који намеравају да напусте организацију у одређеном временском периоду. Просечна стопа вољног одлива може се израчунати на следећи начин:³

$$F1(t) = \frac{B(t)}{N(t)} \quad (t = 1, 2, \dots, n)$$

где су:

$F1(t)$ – просечна стопа вољног одлива кадрова у временском периоду t .

$B(t)$ – број кадрова који су својом вољом отишли у временском периоду t .

$N(t)$ – просечан број кадрова у временском периоду t .

Код израчунавања просечне стопе вољног одлива полази се од две основне претпоставке:

a) да је број запослених у току временског периода t константан: да је једнак „ N “.

b) да је вероватноћа вољног одлива кадрова једнака у сваком мањем временском интервалу $(t, t+\Delta t)$.

Под овим претпоставкама одлив има поасонову дистрибуцију са средњом вредности „ N “ са стандардном грешком:

$$S(F1) = (F1\sqrt{N1})^{\frac{1}{2}}$$

На бази важећих података „ПетолеткаПромет“ А.Д. – Трстеник⁴ израчунаће-мо просечну стопу одлива кадрова у периоду од 2003 до 2011 год. у истој организацији. Укупан број радника на почетку периода тј. 2003 году ПП-АД-Трстеник, био је 275. На почетку временског периода тј. 2003 год. из организације је својом вољом отишло 13 радника. У току временског периода од 2004 до 2011 год. организацију је напустило 157 радника, али је истовремено примљено 4 радника. На основу датих података просечан број запослених у дотичној фирми за период од 2003 до 2011 год. можемо израчунати користећи се формулом.

$$N = \frac{1}{2} \{N(t_0) + N - B(t_0) + D(t) - B(t)\}$$

где је $D(t)$ - број примљених радника у временском периоду t

$$N = \frac{1}{2} \{275 + 275 - 13 + 4 - 157\} = 192$$

Просечан број запослених у периоду од 2003 до 2011 год. у П.П А.Д. –Трстеник износи 192 радника.

³ Петровић Мирко „Кадровски менаџмент“, Зухра- Београд 2006 г., стр 230

⁴ Подаци су достављени из финансијске службе, „Петолетка промет“ А.Д. – Трстеник, децембра 2011 год.

Просечна стопа вољног одлива $\Phi(t)$ за период од 2003 до 2011 год. у организацији подвргнутој истраживању износи:

$$FI(t) = \frac{B(t_0) + B(t)}{N(t)} = \frac{13 + 157}{192} = \frac{170}{192} = 0,885$$

са стандардном грешком:

$$S(Ft) = \frac{0,885}{192} \times \frac{1}{2} = 0,0046 \times \frac{1}{2} = 0,002$$

Закључак

Да би повећала своју ефикасност свака организација мора да има развијен систем за истраживање, планирање и праћење развоја кадрова, а и систем који је у функцији повећања њене ефикасности и дугорочне стабилности. Развој кадрова треба стално истраживати и унапређивати. Без обзира на сложеност и неизвесност, одлив кадрова је неминовни пратилац развоја организације и њеног кадровског система. Настајање одлива кадрова је под утицајем бројних чинилаца претежно стохастичке природе. Истраживање и предвиђање развоја одлива има велики значај за усмеравање развоја образовања, запошљавања, распоређивања и напредовања кадрова.

Ефикасност процеса планирања кадрова зависи често од реалности и предвиђања одлива. Ако не знамо динамику одлива кадрова за неки будући временски период, не можемо планирати запошљавање, образовање, напредовање кадрова али ни функционисање целе организације.

Литература

1. Бахтијаревић Ш.- „Менаџмент људских потенцијала“ Загреб 2000г.
2. Ђамиловић С.- „Кадровска политика предузећа“-Текон, Београд 2000г.
3. Гузалић М. -, „Предузетник –предузетништво и бизнис“, Чигоја штампа, Београд 1996г.
4. Јаковљевић С.- „Пословна политика и предузетништво“- Виша техничка, машинска школа Трстеник 2001г.
5. Јовановић-Божинов-Кулић-Цветковски -, „Менаџмент људских ресурса ;Београд 2004г
6. Марковић М. „Основи предузетништва“; АБЦ-глас; Београд 2006г.
7. Петровић Мирко“Кадровски менаџмент“ Зухра-Београд 2006г
8. Петровић Мирко „Менаџмент- савремени принципи и функције“Беопресс – Београд 1994г
9. Петковић М., Јовановић М.“Организационо понашање –нови концепт вођења предузећа“ Мегатренд-Универзитет примењених наука, Београд,2001г
10. Стонер А. Ф.Ц. ,Фриман Р.Е., Гилберт Д. „Менаџмент“ –Зелнид, Београд 1997г
11. Подаци достављени из предузећа „Петолетка –Промет“ А.Д. –Трстеник
12. Небојшу Гијић, Гордана Ђуретић, Владана Лилић „Методи Запошљавања радне снаге у Србији “-стручни чланак „Економика“-Ниш бр.3/2012 стр.120.

МАРКЕТИНГ И ЕКОЛОШКА ПОЉОПРИВРЕДА

Аутори

Проф. др Драго Цвијановић

Проф. др Горица Цвијановић

Мр Антон Пушкарић

Институт за економику пољопривреде, Београд

Монографија „Маркетинг и еколошка пољопривреда” приказује маркетинг као науку, пословну филозофију и пословну функцију која је итекако важна за пољопривреду, а посебно за еколошку пољопривреду, чији привредни субјекти који се баве било којом привредном или ванпривредном активношћу, оптималном комбинацијом свих елемената маркетинг микса могу да остваре задовољавајући профит.

У првом поглављу *Основи маркетинга*, аутори разматрају појам и значај маркетинга, маркетинг концепта који подразумева стварање производа и услуга које ће задовољити жеље и потребе потрошача, као и маркетинг микс, где спадају: производ, цена, промоција и дистрибуција, што у суштини значи да потрошач добија одговарајући производ, уз одговарајућу цену и адекватну промоцију на правом месту.

У другом поглављу *Маркетинг окружење*, аутори деле поглавље на два дела. Прво микро окружење које се састоји од одређених фактора у непосредном окружењу компаније који утичу на њену способност да успешно задовољава портебе потрошача то су: унутрашње окружење компаније, добављачи, маркетинг посредници, потрошачи, конкуренти и јавност. Друго макро окружење које се састоји од друштвених фактора који не утичу само на компанију већ и на њену непосредну околину где спадају: демографско, економско, природно, технолошко, политичко и културно окружење.

Треће поглавље *Потрошачи*, према ауторима први део посвећен је понашању потрошача где спадају аспекти понашања купаца и разлике између куповног понашања потрошача и организација. У другом делу спадају купци финални потрошачи, где аутори приказују: процес одлучивања о куповини, препознавање потреба – проблема, потрагу за алтернативама и информацијама, процена алтернатива и куповина и на крају процена купљеног производа. Тречи део критеријуми за избор при доношењу одлуке о куповини обухвата главни утицај на куповно понашање потрошача, где према ауторима спада: ситуација куповине, лични утицај и друштвени утицај. Лични утицај обухвата обраду информација, мотивацију, уверења и ставове, личност, животни стил као и животни циклус. Друштвеном утицају припадају култура, друштвена класа и референтне групе. Четврти део, купци - правни субјекти потрошачи, приказује утицај на куповно понашање организација, процес одлучивања о куповини, тип производа, важност куповине и карактеристике куповне праксе организација.

Четврто поглавље *Маркетинг истраживање и информациони системи*, обухвата значај маркетинг истраживања, типове маркетинг истраживања, где аутори приказују Ad hoc истраживања и континуирана истраживања која обухватају: потрошачки панел, малопродајне ревизије, панели телевизијских гледалаца, маркетиншке базе података и системи за менаџмент односа са купцима (ЦРМ). У овом поглављу приказан је и део који се односи на приступ спровођењу маркетинг

истраживања као и на фазе у процесу маркетинг истраживања које обухватају: почетни контакт, предлог за истраживање и експлоративно истраживање. Кроз Експлоративно истраживање обрађени су: секундарно истраживање, квалитативно истраживање и посматрање. У делу поглавља, Фазе сакупљања главних података аутори приказују, процес узорковања, метод испитивања и креирање упитника. Четврто поглавље обухвата и анализу и интерпретацију података, писање и презентацију извештаја, маркетинг информационе системе као и етичка питања у маркетинг истраживању.

Пето поглавље *Сегментација и позиционирање тржишта*, приказује детаљан опис о сегментацији тржишта крајњих потрошача, сегментацији пословних тржишта, критеријуме ефективне сегментације, избор циљних тржишта, као и позиционирање тржишта, где кључни фактори за успешно позиционирање тржишта према ауторима су: јасност, уверљивост, конкурентност и доследност.

Шесто поглавље *Производ и бренд*, први део поглавља посвећен је класификацији производа, развоју и увођењу новог производа на тржиште, концепту животног циклуса производа (PLC), и паковању и обележавању (етикетирању) производа. Други део поглавља односи се на Бренд и брендирање где спада: Стратегија брендирања, која подразумева доношење одлуке о имену бренда и начину развоја као и позиционирања на тржишту. Затим, екстензија бренда, која представља коришћење имена познатог бренда за потребе увођења новог бренда и кобрендирање које представља стратегију која подразумева повезивање два бренда у заједнички производ.

Седмо поглавље *Цена* приказује факторе који утичу на формирање цена где спадају: Економска политика државе и контрола цена и циљеви при формирању цена. Затим, приказано је формирање цена где аутори приказују формирање цена на основу трошкова и промене цена и реакције, које могу бити различите у зависности са ког становншта се промене посматрају .

Осмо поглавље *Промоција* приказује: Основна средства промотивног микса, интегрисане маркетинг комуникације (ИМЦ), масовне комуникације, где спадају: пропаганда, медији пропаганде, процена учинака пропаганде, унапређење продаје и односи с јавношћу и публицитет, и на крају, директне комуникације где спадају: директни маркетинг и лична продаја.

Девето поглавље *Дистрибуција*, у првом делу приказује типове дистрибуционих канала где спадају: потрошачки канали, пословни канали и услужни канали. У другом делу Стратегију и менаџмент канала дистрибуције, где аутори обрађују: избор канала, интензитет канала дистрибуције, интеграција канала дистрибуције и менаџмент канала дистрибуције. Затим, приказују велепродају, малопродају и физичку дистрибуцију у ком делу спада: обрада наруџби, складиштење, контрола залиха и транспорт.

Десето поглавље *Маркетинг услуга*, приказује основне карактеристике услуга, где према ауторима спадају: неопипљивост, недељивост, варијабилност и пролазност. У оквиру другог дела поглавља, маркетинг микс услуга, приказано је управљање услужним предузећима, управљање квалитетом услуга, препреке у усклађивању очекиваног и перципираног нивоа услуге, развој и менаџмент односа са купцима и на крају опоравак услуге.

Једанаесто поглавље *Маркетинг планирање* је нај обимније поглавље које у првом делу обухвата појам и значај маркетинг планирања где спадају аспекти процеса испоруке вредности. Други део приказује процес маркетинг планирања где је приказана пословна мисија и маркетинг ревизија, где аутори обрађују, екстерну анализу, опасност од уласка нових конкурената, преговарачка моћ

добављача и купаца, опасност од алтернатива, конкуренти у грани и интерну анализу. Приказана је и SWOT анализа која представља стратешке позиције једне компаније путем идентификације њених снага, слабости, шанси и опасности. Приказани су и маркетинг циљеви где према ауторима спадају: Стратешки циљеви и Кључна стратегија. Суштина стратегије, обухвата циљна тржишта и циљне конкуренте, док кроз Конкурентске стратегије приказане су четири генетичке стратегије: диференцирање, вођство у трошковима, фокусирано диференцирање и фокусирано вођство у трошковима. Приказан је и одабир конкурентске стратегије као и извори конкурентске предности где аутори обрађују два типа извора а то су: супериорне вештине, супериорни ресурси фирме, ланац вредности и тестови ефективности кључне стратегије. У овом поглављу су приказана и поглавља одлуке о маркетинг миксу, организација и имплементација, контрола, користи од маркетинг планаирања, проблеми у спровођењу система планирања, политика компаније, цена пропуштене прилике, системи награђивања, информације, култура и како решити проблеме везане за маркетинг планирање као и врсте маркетинг планова.

У дванаестом поглављу *Међународни маркетинг*, аутори у првом делу приказују процес интернационализације пословања компанија, ширење економских области, проширивање опсега, реорганизација и модалитети укључивање на међународна тржишта где спадају: извоз, уговорни споразуми, технолошки трансфери и лиценце, франшизинг (Franchising), производно-пословна сарадња, уговорна производња, заједничка улагања, инвестициона улагања, уговорно производно учешће, куповина постојећих организација и оснивање нових организација. У другом делу аутори приказују: маркетинг стратегије на међународном тржишту као и маркетинг микс у међународном маркетингу где спадају: производ, промоција, цена и канали дистрибуције.

Тринаесто поглавље обухвата *Појам екологије*, и представља други део монографије.

У четрнаестом поглављу *Елементи екологије*, обрађени су екосфера, животна средина, појам екосистема и демографски проблеми и заштита животне средине.

Петнаесто поглавље *Природни ресурси*, приказује критеријуме за класификацију ресурса као и саму класификацију која се према ауторима, заснива на могућностима њиховог коришћења, на материјалну и нематеријалну класификацију природних ресурса, затим на трајне, потенцијално обновљиве и необновљиве. У овом поглављу аутори такође обрађују економију и екологију природних ресурса.

Шеснаесто поглавље се односи на *Одрживи развој* у оквиру ког поглавља је приказана пољопривреда у одрживом развоју. Према ауторима, системи одрживе производње као еколошке пољопривреде, уводе нове облике производње чиме се повећава биодиверзитет а тиме одржава агроекосистем.

Седамнаесто поглавље *Пут развоја еколошке пољопривреде*, приказује распрострањеност еколошке пољопривреде, специфичност еколошке пољопривреде, системе и мере у еколошкој пољопривредној производњи, где аутори посебно приказују системе гајења биљака у еколошкој пољопривреди. На крају поглавља аутори приказују услове за заснивање еколошке пољопривредне производње.

Осамнаесто поглавље *Доношење одлуке о сертификационом статусу*, приказује процес сертификације и означавање производа. Аутори у овом поглављу приказују значај процеса сертификације који треба да потврди статус произвођача органске пољопривреде, односно да гарантује да су производи из еколошке

пољопривреде, као и да осигура да извештај о контроли и доношењу одлуке о додели сертификата буду обављени у прописаном временском року. Један од најважнијих елемената сертификације је означавање производа, где произвођач своје производе означава ознакама „производ органске пољопривреде„ или „производ из прелазног периода у органску пољопривреду„ у зависности од тога, за шта је издат сертификат.

Последње деветнаесто поглавље у монографији *Тржиште органске хране*, приказује развој тржишта органске хране у свету и Србији. Према ауторима, Србија има велике шансе да постане лидер органске производње у региону, међутим, тржиште органске хране код нас није довољно развијено, што је у негативној корелацији са потенцијалима Србије.

Монографија садржи 19 поглавља, 18 табела, 27 слика и 240 литературне референце, што све читаоцу пружа детаљан увид у структуру приказане проблематике из области маркетинга и еколошке пољопривреде.

Мр Арсић Славица¹

Институт за економику пољопривреде, Београд

¹ slavica_a@jep.bg.ac.rs

РЕДАКЦИЈА

У броју 1/2013, у садржају на српском језику и у наведеним објављеним радовима дошло је до следећих грешака:

На страни 125, дошло је до словне грешке у имену једног од аутора рада и техничке грешке у преводу наслова рада „Evaluation of risks and returns of a company's portfolio", аутора: Вуковић Д., Јовановић, А. и Бјељац, Ж. Исправљени текст у садржају на српском језику и раду објављеном на страни 125. гласи:

Мр Дарко Вуковић, Др Ана Јовановић, Др Жељко Бјељац
Евалуација ризика и приноса портфолија компаније.

На страни 197, дошло је до словне грешке у имену једног од аутора рада. Исправљени текст у садржају на српском језику и раду објављеном на страни 197. гласи:

Никола Ћурчић, МА Студије, Економски Факултет, Суботица

На страни 261, исправка у наслову „ПРИКАЗ: Испод речи „ПРИКАЗ“ брише се име „Александр В. Федоров“.

Исправление в заглавии „ПРИКАЗ“ на 261 странице, „Экономика“ No. 1, 2013 год: Под словом „ПРИКАЗ“ удалить имя „Александр В. Федоров“.

Уредништво се извињава ауторима у читаоцима због насталих грешака.

