МЕЂУНАРОДНИ ЧАСОПИС
ЗА ЕКОНОМСКУ ТЕОРИЈУ И ПРАКСУ И ДРУШТВЕНА ПИТАЊА

ЕКОНОМИКА

Часопис излази шест пута годишње Година LV, IX-X 2009, број 6

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, Виша економска школа - Лесковац, Савез економиста Србије - Друштво економиста Ниш, Друштво рачуновођа и ревизора Ниш, Друштво за маркетинг региона Ниш.

ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК:
Проф. др Драгољуб Симоновић

УРЕДНИЦИ:
Проф. др Снежана Ђекић
Економски факултет - Ниш
Проф. др Славомир Милетић
Економски факултет - Приштина
Др Александар Андрејевић
Факултет за услужни бизнис - Сремска Каменица
Проф. др Драго Цвијановић
Институт за економику пољопривреде - Београд
Проф. др Драган Момировић
Факултет за индустријски менаџмент - Крушевац

УРЕДНИЦИ - САРАДНИЦИ
Мр Зоран Симоновић (економија) Др Александар Ђурић (право)

РЕДАКЦИЈСКИ КОЛЕГИЈУМ
Академик Зоран Лакић, Подгорица
Др Слободан Видаковић, Сремска Каменица
Др Геза Де Си Тарис, Лугано (Швајцарска)
Др Јован Давидовић (Румунија)
Др Јурий Књазев, Москва (Русија)
Др Биљана Предић, Ниш
Др Ј. Пападакис, Атина (Грчка)
Др Слободан Марковски, Скопје (Р. Македонија)
Др Ана Јовановић, Београд
Академик Станислав Сергијович Јанецко, Кијев (Украјина)
Др Радмило Тодосијевић, Суботица
Др Војин Калинић, Суботица
Др Ливију Думитраску (Румунија)
Др Жика Стојановић, Лесковац
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 Александра Прашчевић, Београд
Др Слободан Цветановић, Ниш
Др Душан Здравковић, Ниш
Др Боривоје Прокоповић, Лесковац
Др Бранислав Јованчић, Ниш
Др Љубиша Митровић, Ниш
Др Горан Миловановић, Ниш
Др Христивоје Пејчић, Приштина
Др Живорад Глигоријевић, Ниш
Мр Софија Лихова, Кијев (Украјина)
Др Јонел Субић, Београд
Др Александар Грубор, Суботица
Др Петар Веселиновић, Крагујевац
Др А. Н. Барковски, Москва (Русија)
Др Стојан Богдановић, Ниш
Др Миодраг Јовановић, Ниш
Др Зоран Аранђеловић, Ниш
Мр Драган Илић, Сремска Каменица
Др Бранислав Митровић, Ниш
Др Сретен Ћузовић, Ниш
Мр Бранко Михаиловић, Београд

У финансирању "ЕКОНОМИКЕ" учествује
Министарство науке и заштите животне средине 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 инжињера 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 секретаријат 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 секретаријата 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 почев 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 B-4 формата (17x24 cm). Користити тип слова Times New Roman величине 10. У language bar-у за ћирилицубирати тастатуру Serbian (Cyrilic), а за латиницу Serbian (Latin); **2.** Текстови радова по правилу не би требало да буду дужи од десет страна; **3.** Уз рад треба доставити на српском и енглеском језику кратак садржај (резиме) обима око једне стране нормалног прореда, кључне речи и наслов рада; **4.** Аутори могу доставити текстове и на једном од страних језика, с тим што у том случају треба приложити наслов рада, резиме и кључне речи на српском језику; **5.** На крају рада треба написти списак кориштене литературе; **6.** Навести назив и место институције у којој аутор ради и е-маил; **7.** Рукописи се не враћају.

Компијутерска обрада текста и графике:
МИЛАН РАНЂЕЛОВИЋ
Ликовна опрема:
ПЕТАР ОГЊАНОВИЋ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЋ
Адреса:
"Економика" Друштво економиста
18000 Ниш, Максима Горког 5/36
Телефон Редакције: +381 (0)18 4245 763; 211 443; 247 787
е-маил: zoki@medianis.net WEB: http://www.ekonomika.org.rs
Жиро рачун: динарски 160-19452-17; девизни 54430/3-Ва-22300/0
Штампа:
ГРАФИЧКО ПРЕДУЗЕЋЕ "СВЕН"
18000 Ниш, Стојана Новаковића 10
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 six times a year. Year LV, IX-X 2009, Vol. 6

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, High economy school, Leskovac, Union of Economiststs 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

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
Prof. Drago Cvijanovic, Ph.D
Institute of agricultural economics, Belgrade
Prof. Dragan Momirovic, Ph.D
Faculty for Industrial Management, Krusevac

EDITORS - ASSOCIATES:
Zoran Simonovic, MSc (economics) Aleksandar Duric, Ph.D (Law)

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 (Rumania)
Jurij Knjazev, Ph.D, Moskva (Russia)
Biljana Predic, Ph.D, Nis
J. Papadakis, Ph.D, Atina (Greece)
Slobodan Markovski, Ph.D, Skopje (R. Macedonia)
Dragutin Sipka, Ph.D, Banja Luka (Republika Srpska)
Academician Stanislav Sergijovic Jacenko Kijev (Ukraine)
Radmilo Todosijevic, Ph.D, Subotica
Vojin Kalinic, Ph.D, Subotica
Liviu Dumitrascu, Ph.D, (Rumania)
Zika Stojanovic, Ph.D, Leskovac
Srecko Milacic, Ph.D, Pristina
Branislav Djordjevic, Ph.D, Nis
Ivan Carota, Ph.D, Minsk (Belarus)
Milica Vujicic, Ph.D, Novi Pazar
Ana Jovanovic, Ph.D, Beograd

PUBLISHING COUCIL

Boban Stojanovic, Ph.D, Nis
Aleksandra Prascevic, Ph.D, Belgrade
Slobodan Cvetanovic, Ph.D, Nis
Dusan Zdravkovic, Ph.D, Nis
Borivoje Prokopovic, Ph.D, Leskovac
Branislav Jovancic, MSc, Nis
Ljubisa Mitrovic, Ph.D, Nis
Goran Milovanovic, Ph.D, Nis
Hristivoje Pejcic, Ph.D, Pristina
Zivorad Gligorijevic, Ph.D, Nis
Sofja Lihova, MSc, Kijev (Ukraine)
Jonel Subic, Ph.D, Beograd
Aleksandar Grubor, Ph.D, Subotica
Petar Veselinovic, Ph.D, Kragujevac
A. N. Barkovski, Ph.D, Moskva (Russia)
Stojan Bogdanovic, Ph.D, Nis
Miodrag Jovanovic, Ph.D, Nis
Zoran Arandelovic, Ph. D, Nis
Dragan Ilic, MSc, Sremska Kamenica
Branislav Mitrovic, Ph.D, Nis
Sreten Cuyovic, Ph.D, Nis
Branko Mihailovic, MSc, Beograd

EKONOMIKA is also financially supported by the Ministry of Science and Environment Protection 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 remaind 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, confrmed the legal status of EKONOMIKA. At the session of the Assembly of the Society of Economists, Nis, on November 11, 1999, the resolution was adopted the EKONOMIKA was to open its own bank account.

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

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

AUTHOR GUIDELINES FOR PAPER SUBMISSION

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

Computer Support:
MILAN RANDJELOVIĆ
Cover:
PETAR OGNJANOVIĆ, DRAGAN MOMČILOVIĆ
Address:
"EKONOMIKA", Society of Economists
18000 Nis, Maksima Gorkog 5/36
Phone: +381 (0)18 4245 763; 211 443; 247 787
e-mail: zoki@medianis.net WEB: http://www.ekonomika.org.rs
Bank Account: 54430/3-Va-22300/0
Printed by:
GRAFIČKO PREDUZEĆE SVEN
18000 Nis, Stojana Novakovica 10
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.

МЕЖДУНАРОДНИИ ЖУРНАЛ
ПО ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ И ПРАКТИКЕИ ОБЩЕСТВЕННЫМ ВОПРОСАМ

ЕКОНОМИКА

Журнал издается шесть раз в году. Год LV, IX-X 2009, № 6

ИЗДАТЕЛ: Общество экономистов „Экономика" Ниша.
СУИЗДАТЕЛИ: Экономический факультете в Приштине, Факультет в услужни бизнис, Сремска Каменица, Институт экономики сельского хозяйства в Белград, Факультет промышлеиного менаджмента, г. Крушевац, Высшая школа экономии, в Лесковац, 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

РЕДАКТОРЫ
Проф. д.н. Снежана Джекич
Экономический факультет г. Ниш
Проф. д.н. Славомир Милетич
Экономический факультет г. Приштина
Проф.д.н. Александар Андреисвич
Факультет в услужни бизнис, Сремска Каменица
Проф. д.н. Драго Цвийанович
Институт экономики сельского хозяйства - Белград
Проф. д.н. Драган Момирович
Факультет промышленного менеджмента, г. Крушевац

РЕДАКТОРЫ - СОТРУДНИКИ
К.н. Зоран Симонович (экономия) Д.н. Александр Джурич (право)

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Академик Зоран Лакич, Подгорица
д.н. Слободан Видакович, Сремска Каменица
д.н. Гсза Де Си Тарис, Лугано (Швейцария)
д.н. Иоан Давидовици, Бухарест (Румыния)
д.н. Юрий Князев, Москва (Россия)
д.н. Биляна Предич, Ниш
д.н. Й. Пападакис, Афины (Греция)
д.н. Слободан Марковски, Скопье (Р. Македония)
д. н. Драгутин Шипка, Баня Лука (Р. Сербия)
Акадс. Сташслав Ссрпйович Яценко, Киев (Украина)
д. н. Радмило Тодосийевич, Суботица
д. н. Войин Калинич, Суботица
д.н. Ливиу Думитрасцу, (Романия)
д.н. Жика Стојанович, Лесковац
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. Ана Јованович, Белград

СОВЕТ ИЗДАТЕЛЕЙ

д.н. Бобан Стоянович, Ниш
д.н. Александра Прашчевич, Белград
д.н. Слободан Цветанович, Ниш
д.н. Душан Здравкович, Ниш
д.н. Боривойе Прокопович, Лесковац
к.н. Бранислав Йованчич, Ниш
д.н. Люубиша Митрович, Ниш
д.н. Горан Милованович, Ниш
д.н. Христивое Пейчич, Приштина
д.н. Живорад Глигорисвич, Ниш
к.н. София Лиховая, Киев (Украина)
д.н. Йонел Субич, Белград
д.н. Александар Грубор, Суботица
д.н. Петар Веселинович, Крагујевац
д.н. А. Н. Барковский, Москва (Россия)
д.н. Стоян Богданович, Ниш
д.н. Миодраг Йованович, Ниш
д.н. Зоран Аранджслович, Ниш
к.н. Драган Илич, Сремска Каменица
д.н. Бранислав Митрович, Ниш
д.н. Срстен Чузович, Ниш
к.н. Бранко Михаилович, Белград

В финансировании „ЭКОНОМИКИ" участвует Миньистерство наук и защиты окружающй среды 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 издавателями 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, опщины 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 Собра-ниея Общества экономистов г.Ниша от 11 ноября 1999 г. принято решение об открытии „Экономикой„ отдельного расчетного счета.

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

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

ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ:

1. Приготовленные для публикации статьи направлять в электронном виде: (а) на дискете, либо; (б) по електронной почте, e-mail: zoki@medianis.net. Статьи направлять на сербском языке (кирилицей) в программе MS Word, формат Б-4 (17 x 24 см). Использовать фонд Times New Roman, размер 10. В language bar для кирилици 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 исползованной литературы; **6.** Указать название и место учреждения, в котором работает автор и его електронную почту; **7.** Рукописи возврату не подлежат.

Компьютерная обработка текста и графика:
МИЛАН РАНЂЕЛОВИЋ
Худ.оформление:
ПЕТАР ОГНЯНОВИЧ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЧ
Адрес:
„Економика” Друштво економиста
18000 Ниш, Максима Горког 5/36
Телефон редакции +381 (0)18 4245 763; 211 443; 247 787
e-mail: zoki@medianis.net WEB: http://www.ekonomika.org.rs
Расчотный счет: 54430/3-Va-22300/0
Печать:
ПРЕДПРИЯТИЕ ГРАФИКИ „СВЕН”
18000 Ниш, Стојана Новаковича 10
Тираж:500

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

САДРЖАЈ

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

Др Слободан Благојевић, Др Иво Ш. Маринић
РАЗВОЈНЕ ФУНКЦИЈЕ ХУМАНОГ И СОЦИЈАЛНОГ КАПИТАЛА У САВРЕМЕНИМ УСЛОВИМА 1

Др Бранислав Митровић
ЕКОНОМСКА ТРАНЗИЦИЈА У СРБИЈИ: ДЕВЕТНАЕСТ ГОДИНА ПОСЛЕ 10

Др Јонел Субић, Мр Зоран Симоновић, Мр Бранко Михаиловић
КОМПАРАТИВНИ ПРЕГЛЕД РУМУНСКЕ ПОЉОПРИВРЕДЕ У ПРЕДПРИСТУПНОМ ПЕРИОДУ 18

Др Горан Рајовић
АГРАРНЕ ПРОМЕНЕ ПОД УТИЦАЈЕМ ДЕПОПУЛАЦИЈЕ И КОМПАРАТИВНЕ ПРЕДНОСТИ И ОГРАНИЧЕЊА ЗА РАЗВОЈ АГРАРА У СЕВЕРОИСТОЧНОЈ ЦРНОЈ ГОРИ 33

Др Живорад Глигоријевић, Др Видоје Стефановић
ДРУШТВЕНИ ЗНАЧАЈ И ОДРЖИВИ РАЗВОЈ ТУРИЗМА 45

Др Александар Б. Ђурић
КОРУПЦИЈА У СРБИЈИ 54

Др Славомир Милетић
ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОСТИ НАЦИОНАЛНИХ ФИРМИ НА МЕЂУНАРОДНИМ ТРЖИШТИМА 70

Др Славиша Трајковић
ПРОЈЕКАТ ПОСЛОВНЕ БАЗЕ ПОДАТАКА 78

Др Зоран Стојковић, Др Дејан Богдановић, Биљана Илић
БИЗНИС ИНКУБАТОРИ У СРБИЈИ 84

Др Борислав Радевић
ИНТЕГРИСАЊЕ ФИНАНСИЈСКЕ АНАЛИЗЕ И СТЕЈКОХОЛДЕРСКИХ ПЕРСПЕКТИВА ПРЕДУЗЕЋА 93

Др Христивоје Пејчић
ПРОДАЈА ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА И ЈАЧАЊЕ КОЛОНИЈАЛНЕ ПЕРСПЕКТИВЕ СРБИЈЕ 100

Др Ана Јовановић, Мома Јовановић
РЕГУЛАТОРНЕ НАДЛЕЖНОСТИ КОМИСИЈЕ ЗА ХАРТИЈЕ ОД ВРЕДНОСТИ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ 106

Др Зорана Милосављевљевић, Олгица Несторовић, Драган Д Здравковић
ЕФЕКТИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА НА ПРИВРЕДУ И ИНОВАЦИЈЕ 114

Др Јонел Субић, Мр Лана Ивановић, Мр Марко Јелочник
КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИЈА У ОПШТИНИ БАЧ 124

Драган Костадиновић, Др Драго Цвијановић, Горан Куновац
СТАЊЕ И ПЕРСПЕКТИВА ИЗВОЗА АГРОИНДУСТРИЈСКИХ ПРОИЗВОДА ИЗ СРБИЈЕ 134

Мр Сандра Једнак, Др Драгана Крагуљ
СТАЊЕ И ПЕРСПЕКТИВЕ ЕЛЕКТРОПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ 156

СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ

Мр Наташа Кљајић, Др Мирјана Савић, Славица Арсић
ПРОИЗВОДЊА МЛЕКА И МЛЕЧНИХ ПРОИЗВОДА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ 166

Мр Стево Пуцар
НОВА УЛОГА МЕЂУНАРОДНОГ МОНЕТАРНОГ ФОНДА И СВЈЕТСКЕ БАНКЕ У СВЈЕТЛУ ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ 178

Раденко Марић, Горан Сечујски
МОРАЛНИ СТАНДАРДИ КАО КЉУЧНА ПЕРФОРМАНСА КОРПОРАТИВНОГ ПОСЛОВАЊА 190

Тамара Гајић, Мирјана Пенић
МУЛТИПЛИКАТИВНА СВОЈСТВА ТУРИСТИЧКИХ КРЕТАЊА У РЕГИОНУ ВОЈВОДИНЕ 203

Мр Гордана Живаљевић
МОГУЋНОСТИ ОПЦИЈА НА САВРЕМЕНОМ ФИНАНСИЈСКОМ ТРЖИШТУ .. 216

Мр Мухи Бела
УЛОГА САЈМОВА ТУРИЗМА У ПРОМОЦИЈИ ТУРИСТИЧКИХ ПРОИЗВОДА .. 226

Мр Ивана Мариновић Матовић
МОТИВАЦИЈА КАО ФАКТОР ХАРМОНИЗАЦИЈЕ ЦИЉЕВА ПОСЛОВНОГ СИСТЕМА 235

Александар Робајац, Мр Небојша Раденковић
ПРИВРЕДНЕ И ЕКОНОМСКЕ ПРИЛИКЕ НА БАЛКАНУ У АНТИЧКО ДОБА 246

Светлана Рољевић, Др Владана Хамовић, Радојица Сарић
АНАЛИЗА СТАЊА РАТАРСКЕ ПРОИЗВОДЊЕ ЈУЖНОБАЧКОГ ОКРУГА У ПЕРИОДУ 2000-2007. ГОДИНЕ НА ПРИМЕРУ ОПШТИНЕ БАЧ 255

Владимир Костић, Милош Павловић, Немања Глигоријевић
ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И ТРАНЗИЦИЈА 266

Мр Јасмина Шеђовић
ИНСТИТУЦИЈЕ, АКТИВНОСТИ И МЕРЕ ПОДРШКЕ ОДРЖИВОМ РАЗВОЈУ ТЕКСТИЛНЕ ИНДУСТРИЈЕ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ 272

Далибор Бубњевић
АНАЛИЗА ПОЛОЖАЈА МАЛОПРОДАЈЕ У КАНАЛИМА МАРКЕТИНГА - СЛУЧАЈ: ГРАД БЕОГРАД 277

ПРИКАЗИ

Др Петар Голубовић
Војислав Крстић
СТАНОВНИШТВО ЈУГОИСТОЧНЕ СРБИЈЕ
Компаративна студија демографског развитка 287

CONTENTS

SCIENTIFIC REVIEW ARTICLE

Ph.D Slobodan Blagojević, Ph.D Ivo Š. Marinić
DEVELOPMENT FUNCTIONS HUMAN AND SOCIAL CAPITAL IN MODERN CONDITIONS 1

Ph.D Branislav Mitrović
ECONOMIC TRANSITION IN SERBIA: NINETEN YEARS AFTER 10

Ph.D Jonel Subić, MSc Zoran Simonović, MSc Branko Mihailović
COMPARATIVE REVIEW OF ROMANIAN AGRICULTURE IN PRE-ACCESSING PERIOD 18

Ph.D Goran Rajović
AGRICULTURAL CHANGES ON INCIDENCE DEPOPULATION AND COMPARATIVEIY PRIORITY AND LIMITATIONS FOR EVOLUTION AGRARIAN IN NORTH - EASTERN MONTENEGRO 33

Ph.D Živorad Gligorijević, Ph.D Vidoje Stefanović
SOCIAL IMPORTANCE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TOURISM 45

Ph.D Aleksandar B. Đurić
CORRUPTION IN SERBIA 54

Ph.D Slavomir Miletić
FACTORS OF COMPETITIVENESS OF NATIONAL COMPANIES INTERNATIONAL MARKETS 70

Ph.D Slaviša Trajković
DESIGN BUSINESS DATABASE 78

Ph.D Zoran Stojković, Ph.D Dejan Bogdanović, Biljana Ilić
BUSINES START-UP CENTRES IN SERBIA 84

Ph.D Borislav Radević
INTEGRATING FINANCIAL ANALYSIS STAKEHOLDERS PERSPECTIVE AND COMPANY 93

Ph.D. Hristivoje Pejčić
SALE OF PUBLIC ENTERPRISES AND THE STRENGTHENING OF COLONIAL PERSPECTIVES OF SERBIA 100

Ph.D. Ana Jovanović, Momo Jovanović
REGULATORY COMPETENCIES OF THE SECURITIES COMMISSION OF THE REPUBLIC OF SERBIA 106

Ph.D Zorana Milosavljević, Olgica Nestorović, Dragan D. Zdravković
EFFECT OF FOREING DIRECT INVESTMENT ON PRODUCTION AND INOVATION 114

Ph.D Jonel Subić, MSc Lana Ivanović, MSc Marko Jeločnik
COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENTS IN BAČ MUNICIPALITY 124

Dragan kostadinović, Ph.D Drago Cvijanović, Goran Kunovac
SITUATION AND PERSPECTIVE OF EXPORT AGRUCULTURAL PRODUCTS FROM REPUBLIC SERBIA 134

MSc. Sandra Jednak, Ph.D Dragan Kragulj
THE STATE AND PERSPECTIVES OF ELECTRIC POWER INDUSTRY OF SERBIA 156

SCIENTIFIC ARTICLE

MSc. Nataša Kljajić, Ph.D Mirjana Savić, Slavica Arsić
PRODUCTION OF MILK AND DAIRY PRODUCTS IN THE REPUBLIC OF SERBIA 166

MSc. Stevo Pucar
A NEW ROLE OF INTERNATIONAL MONETARY FUND AND WORLD BANK IN THE LIGHT OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS 178

Radenko Marić, Goran Sečujski
MORAL STANDARDS AS BASIS PERFORMANCE OF CORPORATIVE BUSINESS OPERATIONS 190

Tamara Gajić, Mirjana Penić
MULTIPLIED CHARACTERISTICS OF TOURIST MOVEMENTS IN VOJVODINA REGION 203

MSc. Gordana Živaljević
OPTIONS POSSIBILITIES AT THE MODERN FINANCIAL MARKET 216

MSc Muhi Bela
THE ROLE OF TRADE FAIRS IN THE PROMOTION OF TOURIST PRODUCTS 226

MSc Ivana Marinović Matović
MOTIVATION AS A FACTOR OF HARMONIZATION OF BUSINESS SYSTEM GOALS 235

Aleksandar Robajac, MSc Nebojša Radenković
ECONOMIC AND BUSINESS CONDITIONS IN THE BALKAN PENINSULA IN ANCIENT TIMES 246

Svetlana Roljević, Ph.D Vladana Hamović, Radojica Sarić
ANALYSIS OF CROP PRODUCTION CONDITION IN SOUTH-BAČKA DISTRICT IN TIME PERIOD 2000-2007 – EXAMPLE: BAČ MUNICIPALITY .. 255

Vladimir Kostić, Miloš Pavlović, Nemanja Gligorijević
GLOBALIZATION AND TRANSITION 266

MSc Jasmina Šećović
INSTITUTION, AKTIVITY AND MEASURE TO HOLD GROWTH OF TEXTILE INDUSTY OF REPUBLIC OF SERBIA 272

Dalibor Bubnjević
THE ANALYSIS OF THE PLACE OF THE RETAIL TRADE IN THE CHANELLS OF MARKETING – THE CASE: CITY OF BELGRADE 277

REVIEWS

Ph.D Petar Golubović
POPULATION OF SOUTHEAST SERBIA 287

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАД

Др Слободан Благојевић,
Природно-математички факултет, Нови Сад
Др Иво Ш. Маринић
Факултета техничких наука, Нови Сад

DEVELOPMENT FUNCTIONS HUMAN AND SOCIAL CAPITAL IN MODERN CONDITIONS

Abstract

This paper discusses the importance of human and social capital for economic development and forms of their manifestation. Analyze the special characteristics of these two types of capital and highlights their complementary role in modern economic development.

Keywords: *human capital, social capital, economic development, investment motives in human capital, civil society.*

РАЗВОЈНЕ ФУНКЦИЈЕ ХУМАНОГ И СОЦИЈАЛНОГ КАПИТАЛА У САВРЕМЕНИМ УСЛОВИМА

Апстракт

У раду се разматра значај хуманог и социјалног капитала за економски развој и облици њиховог испољавања. Анализирају се посебне карактеристике ова два вида капитала и истиче њихова комплементарна улога у савременом економском развоју.

Кључне речи: *хумани капитал, социјални капитал, економски развој, мотиви улагања у хумани капитал, цивилно друштво.*

Увод

Хумани и социјални капитал су основни чиниоци савременог развоја, први кроз примену акумулисаних савремених техничких знања и вештина а други кроз мрежу односа између социјалних група и унутар група у функцији унапређивања производње, продуктивности рада и побољшања квалитета живота на свим нивоима друштвене организације.

Економска вредност хуманог капитала се заснива на обрачуну вредности улагања у стицање образовања и техничких вештина а њена ефективност на основу остварених економских резултата у односу на вредност улагања.

Социјални капитал је мање одређена категорија из чега произилазе и извесне тешкоће егзактног утврђивања његове економске вредности и ефективности. Међутим, досадашња истраживања социјалног капитала упућују на закључке о постојању високог утицаја социјалног капитала на економски развој из чега произилази потреба истраживања могућности примене метода и поступака помоћу којих је могуће остварити максимизирање позитивних и минимизирање негативних ефекета социјалног капитала на економски развој.

Комплементарна улога хуманог и социјалног капитала огледа се у међусобном узајамном утицају на вредност појединих облика капитала и у његовом скупном утицају на остваривање економских резултата економског система.

1. Хумани капитал

Хумани капитал је сложен појам којим се исказује економска вредност практичних способности једне популације која је чини потенцијално способном да опремљена физичким капиталом оствари одређену продуктивност рада и да на тржишту у размени за радну снагу оствари доходак, односно нову вредност. Појам хумани капитал указује на економску страну проблема, па је у економској литератури као такав прихваћен, иако се њиме у суштини изражава квалитет радне снаге.

У стриктном смислу хумани капитал није стварно капитал као такав, односно нема нека битна обележја која има финансијски и физички капитал. Међутим, појам хумани капитал упућује на могућности успостављања илустративне аналогије између улагања ресурса у повећање залиха физичког капитала (алата, машина, зграда) и улагања у едукацију или увежбавање радне снаге као алтернативно средства за постизање више продуктивности рада свих врста улагања (у физички и хумани капитал).

Свака врста улагања се састоји од трошкова у садашњости који се формирају на бази очекивања инвеститора да оствари додатни приход током дужег периода у будућности. Дакле, у економском смислу, мотив нових улагања у физички и хумани капитал је увећање вредности очекиваних будућих приноса (кроз увећање продуктивности рада) и увећење доходака за раднике и послодавце. Очекује се да будући приходи од улагања у хумани капитал премаше екстра трошкове који настају у садашњости (као што су трошкови школовања и реализација програма обуке, смањења доколице и увећања менталних напора којим се морају подврћи појединци за време учења).

Различити нивои улагања у хумани капитал су разлог за разлике у зарадама појединаца. Те разлике обухватају не само плаћање за изгубљено време у прошлости већ и премију која представља камату на већ извршена улагања у хумани капитал.

Између хуманог и стварног, физичког капитала аналогија није апсолутна, будући да постоје значајне разлике међу њима. Приватно право на физички капитал је лако преносиво, што омогућује да тржиште капиталних добара функционише и обезбеђује функцију реалокатора ових добара са једног на други пројекат, при чему су ограничења најмања а трошкови реалокације најнижи.

Надаље, физички капитал се може касније продати а средства од продаје уложити у финалну потрошњу или реинвестирати у друге врсте капиталних добара.

Међутим, хумани капитал у који улазе сва улагања у развој производне способности појединца, не може се поседовати изван живота саме индивидуе. Осим у друштву које легализује ропство које је у прошлости трансформисано у друштво у коме се независно уговара запошљавање радне снаге и цена њене употребе, хумани капитал се не може директно куповати и продавати на тржишту. Хумани капитал се на тржишту појављује као рефлексија продуктивности рада појединца који га поседује.

Ако радник изгуби или напусти свој посао у некој делатности, претходна улагања у стицање радних способности могу се искористити као база за надоградњу радних способности у новој делатности и новој фирми. Претходна улагања ради стицање и увећање радних способности радника у фирми која је извршила та улагања се претварају у губитак у целини или делимично за инвеститора, уколико напуштање фирме није условљено компензацијом од стране појединца у кога је вршено улагање. Фонд стечених знања у претходној фирми због тога представља бесплатно добро које се валоризује посредством висине продуктивности рада као функције претходних улагања.

Исто тако, појединац у кога је улагано може бити ограничаван од стране инвеститора у погледу продаје знања сразмерно извршеним улагањима или због одласка у неку другу делатност у којој се претходно стечена знања не могу користити.

На макро нивоу, сва стечена знања и радне вештине активног становништва одражавају се на ниво продуктивности рада, под условом да се та стечена знања адекватно користе запошљавањем радника у одговарајућој делатности. Уколико запосленост радника није адекватна стеченим знањима и вештинама појединаца у одговарајућим делатностима долази до губитака и немогућности како појединаца тако и друштва у целини да остваре приходе од образовања у виду накнаде трошкова образовања остварених у прошлости, накнаде за повећене напоре којим се подвргавају појединци у току учења и премије на овако утврђене трошкове и накнаде за образовање.

Друштвена заједница улаже значајна средства и предузима организационе мере за стицање образовања и вештина појединаца различитих нивоа и стручних профила. Поред тога, у стицање знања и вештина за одређене послове значајна су финансијска улагања предузећа, асоцијација и других организација. Део укупних улагања у хумани капитал су и обрачунате вредности напора појединаца у току учења (односно утрошака времена за учење и повећаних напора у току учења).

Стицање основног образовања становништва је база знања на које се надограђују сва касније стечена знања у току виших нивоа образовања. С обзиром да је стицање ових базичних знања изузетно важно за сваковрсни напредак друштва, основно образовање је обавезно за становништво у одређеној старосној доби а његове трошкове сноси друштвена заједница.

За све више нивое образовања постоји друштвени интерес али и интерес појединих делатности, предузећа, асоцијација и других организација. Интерес појединаца огледа се у стицању знања за одређена занимања, остваривање одређеног нивоа продуктивности рада на бази коришћења стечених знања и

подизање нивоа знања ради повећања сопствене продуктивности рада која је основица за стицање доходака појединаца и инвеститора у хумани капитал.

Стицање дохотка је основни мотив улагања у хумани капитал. Колики ће бити ефекат улагања, односно инвестирања у хумани капитал не зависи само од обима улагања већ и од адекватне алокације овог ресурса. Најповољнији ефекти се остварују у условима слободног тржишта хуманог капитала, на коме сви актери улагања остварују своје интересе. Друштво, компаније и појединци партиципирају у порасту дохотка од увећане продуктивности рада сразмерно њиховој партиципацији у улагању у образовање..

Уколико је пораст трошкова и издатка за образовање већи од прираста дохотка на основу више продуктивности рада, тада се ради о нерентабилном улагању у образовање, односно губицима од улагања у образовање. Губици могу настати из више разлога од којих су најзначајнији образовање за примену технологије чији век трајања није довољно дуг да би се амортизовала улагања у образовање. Да би се избегла појава губитака од улагања у образовање, примењују се модели образовања који имају општији карактер па се стечена знања могу применити, без посебних допуна или са мањим допунама, на различите технологије.

Губици могу настати како за друштво тако и за појединце у условима недовољне запослености становништва у животном добу погодном за обављање радне активности (радно-способног становништва), услед неадекватне економске структуре, недовољног улагања у развој и промене економске структуре у складу са захтевима тржишта и др.

Да би се избегли губици или смањили на што мању меру услед недовољне запослености, користе се мере економске политике којим се стимулише запосленост, побољшање квалитета запослених и раст продуктивности рада. Скупним деловањем мера економске политике, мера предузећа и других организација као и појединаца остварују се одговарајући ефекти коришћења хуманог капитала и остваривање циљева друштва, предузећа, других организација и појединаца.

2. Мерење хуманог капитала

Теорија хуманог капитала постала је снажно средство економске анализе у последњих пола века. Међу значајна теоријска разматрања хуманог капитала убрајају се радови Shultz-a, 1961 (10), Becker-a, 1975 (1), Jorgenson-a и Fraumeni-a, 1989, 1992 (2,3,4). Дугорочни економски раст и дистрибуција дохотка на поједине категорије становништва у појединим земљама су преовлађујући садржаји ових разматрања. Многе теоријске студије третирају хумани капитал као добро које се може практично лако мерити. Међутим, истиче се да је мерење хуманог капитала фундаментално теоријско и емпиријско питање, јер без мерења хуманог капитала није могуће установити квантитативне односе између хуманог капитала и других економских варијабли, како би се теорија хуманог капитала могла тестирати и применити у практичном решавању економских питања развоја.

У радовима Jorgenson-a и Fraumeni-a (4) главни приступ мерењу хуманог капитала заснива се на следећем:

На дезагрегираном нивоу , хумани капитал је отеловљен у индивидуи и мери се као радни доходак у току животног века радника, хумани капитал расте са порастом степена образовања и директна је последица улагања у образовање у току животног века радника. Вредност тог повећања произилази из текућих односа зарада, година живота и образовања па се на основу тих параметара пројектује у будућност и дисконтује на ниво садашњих цена, уз процену кретања запослености, раста дохотка и очекиваног трајања живота.

На агрегатном нивоу, залихе хуманог капитала у економији се мере као сума хуманог капитала свих индивидуа у популацији. Промене агрегатне суме залиха хуманог капитала током времена зависе од различитих фактора – улагања у образовање и стицање радних вештина, нето миграција и демографских промена као што су старост популације. Са извесним променама полазних претпоставки као што су ограничење вредности хуманог капитала на тржишне активности, укључивање улагање у унапређење радних вештина у оквиру предузећа као посебних компоненти, утицај алтернативних врста образовања на формирање хуманог капитала, извршени су обрачуни вредности хуманог капитала за аустралијску економију у раду аутора Hui Wei-a (12) .

На основу истраживања, уз примену назначене методологије аутор је утврдио да је просечна вредност укупног хуманог капитала у периоду 1996-2001, године 2.151 мрд. аустралијских $, у текућим ценама у том периоду. Вредност хуманог капитала у односу на вредност физичког капитала у 1996. години била је већа за 60% (12).

Наведени подаци указују на значај вредности хуманог капитала у аустралијској економији, интензитет утицаја промена вредности хуманог капитала на вредност остваренog дохотка и на економску ефикасност националне економије. Начин обрачуна прилагођен је отвореној тржишној привреди у којој је тржиште општи регулатор алокације ресурса па тиме и алокације хуманог капитала. Обрачун вредности хуманог капитала у планској економији са примесама тржишта, каква је била југословенска економија, не би дао реалне резултате. Тек са афирмацијом тржишта и отворене привреде, хумани капитал може постати снажан регулатор алокације ресурса а његова вредност израз реалних односа тржишних цена.

Обрачун реалне вредности хуманог капитала у структури вредности укупног капитала омогућио би реално сагледавање структуре фактора производње, њихову адекватну алокацију на секторе, гране и делатности и просторну дистрибуцију у складу са тржишним критеријумима оптимизације. Тиме би се, уједно, онемогуло ширење волунтаризма у економску сферу и девалвација вредности фактора производње.

За обрачун вредности хуманог капитала, као минимум захтева, потребно је обезбедити следеће податке:

- Број становника у радном периоду према достигнутом степену образовања и полу;
- Годишњи бруто доходак по становнику, према достигнутом степену образовања и полу;

- Стопе запослености према достигнутом степену образовања и полу;
- Вредност улагања у образовање и стицање радних способности, према школској спреми, квалификацијама и полу;
- Биланс вредности хуманог капитала према изворима формирања (сопствена улагања у образовање и радно оспособљавање становништва, природно кретање становништва у радном периоду, миграциони салдо становништва у радном периоду).

Један део ових података званична статистика Србије редовно прикупља и објављује, док о другом делу није обезбеђено одговарајуће прикупљање и обрада, што ствара извесне методолошке потешкоће за егзактан обрачун вредности хуманог капитала.

Према последњем попису становништва 2002. године (11), образовна и квалификациона структура становништва са 15 и више година живота била је следећа:

Табела 1. Квалификациона и образовна структура становништва са 15 и више година живота у Р Србији (према попису становништва 2002. године)

	Број становника			%		
	Свега	Мушки	Женски	Свега	Мушки	Женски
УКУПНО	6321231	3041667	3279264	100.0	100.0	100.0
Без школске спреме	357552	76995	260557	2.0	2.5	7.9
1-3 разреда основне школе	126127	37517	88610	2.0	1.2	2.7
4-7 разреда основне школе	896847	374016	522631	14.2	12.3	15.9
Осмогодишња основна школа	1509462	698692	810770	23.9	23.0	24.7
Средње образовање-свега	1596348	1401683	1194665	25.3	46.1	36.4
• Средње школе догодишњег и трогодишњег трајања	787028	552581	234447	12.5	18.2	7.1
• Гимназија	292202	107251	184953	4.6	3.5	5.6
• Средње стручне школе	1408272	676391	731881	22.3	22.2	22.3
• Средње усмерено образовање	72919	37441	35478	1.2	1.2	1.1
• Школе за специјализацију	35925	28019	7905	0.6	0.9	0.2
Више образовање	285056	150188	134686	4.5	4.9	4.1
Високо образовање	411544	223097	188847	6.5	7.3	5.8
Непознато	137895	79429	58416	2.2	2.6	1.8

Наведени подаци указују на значајну вредност хуманог капитала у друштвеној репродукцији Србије који захтева адекватно ангажовање и економско ефектуирање.

Кроз одговарајуће интеракције свих појединаца и социјалних скупина хумани капитал једног друштва формира нови квалитет који се испољава као социјални капитал.

3. Социјални капитал

Социјални капитал је чинилац остваривања нове вредности кроз интеракције и мреже односа који се успостављају на основу заједничких вредности свих актера у друштвеним и економским активностима. Социјални капитал развија се на основама заједничких интереса које кроз интеракције ефикасније реализују сви актери економије, друштва и државе.

Интеракције и мреже односа се остварују на основу поверења и веза које доприносе кооперативном и координираном раду за заједничку корист. Облици испољавања поверења се испољавају кроз међусобно људско поверење и поверење у институције.

Социјални капитал, односно начин испољавања међусобних односа људи на бази поверења има снажан утицај на обим и динамику богатства у једном друштву, привредну и политичку стабилност. Прихватањем демократских вредности као што су толерантност, једнакост, аутономија, слобода, срећа и спремност за добровољни рад за заједницу, стварају се основе за развој демократског друштва, насупрот тоталитарним друштвима где улогу интегративног фактора друштвеног, економског и социјалног развоја преузима држава.

Социјални капитал омогућује остваривање цивилног друштва кроз организацију и мрежу односа између приватне сфере, економије и државе. За разлику од етатистички уређених друштава, цивилно друштво обезбеђује интензивније учешће држављана у јавном животу, осећај припадности држави и лојалност заједници, па представља основу друштвене интеграције а економски, социјални, културни и друштвени ефекти на развој друштва као целине су већи.

Социјални капитал има и своју негативну димензију која се заснива на интеграцији појединих социјалних скупина ради остваривања сопствених парцијалних интереса на рачун других социјалних скупина или делова друштва. Мито, корупција, пљачка и друге врсте социјалне деструкције настају као последица деловања деструктивних скупина у држави и друштву.

Да би се постигли максимални позитивни утицаји социјалног капитала на друштвени и економски развој, потребно је институционално спречавати и онемогућавати стварање и манифестацију негативних компоненти и у том домену значајну улогу може имати држава и њене институције али и бројне друштвене организације и асоцијације.

Виши ниво социјалног капитала повезан је са циљевима економије благостања друштва, односно са одређивањем и избором политике која може допринети побољшању материјалног и друштвеног положаја појединца и изгледа за континуирани напредак.

Основни показатељи нивоа социјалног капитала односе се на:

- социјалне норме (које олакшавају кооперацију или колективну акцију);
- ниво поверења између појединаца у одређеним подручјима (делатности, струке, становања, политичког деловања);
- бројност чланства социјалних друштава, друштвених група, клубова;

- величину мреже и интензитет контаката појединаца (сусрети, размена мишљења и сл.).

Формална и неформална мрежа је у бити концепта социјалног капитала. Њу чине формални или неформални персонални односи у фамилији, на радном месту, у суседству, у локалној заједници и локалним удружењима и сл.

Социјални капитал односи се на институције, односе и норме које обликују квалитет и квантитет социјалних односа у друштву. Бројни показатељи указују да је социјална кохезија битна за економски просперитет и за одрживи развој. Социјална мрежа може увећати продуктивност заједнице и благостање чланова друштвене заједнице, кроз олакшавање координације и кооперације и на тим основама редукцију трошкова пословања.

Социјални капитал се не испољава као физички или финансијски капитал, па се аналогним мерама не може ни мерити. Утицај социјалног капитала на економски и социјални развој има динамички карактер и односи се на норме и мреже које омогућавају колективну акцију. Није могуће статистички дефинисати вредности залиха социјалног капитала већ само обим динамичког утицаја на резултате економских активности у једној заједници и добробит (као што је величина прихода) чланова те заједнице.

4. Основне карактеристике међузависности и интеракција хуманог и социјалног капитала

Т. Šuler (9) указује на следећа питања о односима и евентуално конфликтима између хуманог и социјалног капитала као два комплемента:

- да ли ширење нивоа социјалног капитала подстиче виши ниво хуманог капитала или га супституише;
- да ли низак ниво социјалног капитала отежава акумулацију хуманог капитала;
- обрнуто, да ли висок ниво хуманог капитала подстиче или отежава формирање социјалног капитала.

Хумани капитал може се интерпретирати и као фонд техничких знања у социјалном окружењу док социјални капитал обухвата мрежу кроз коју се вредност ствара, шири и обнавља.

Боља комуникација и поверење између запослених и локалне радне средине повећава мотивацију за стицање знања, доводи до раста хуманог капитала и побољшања социјалног капитала и његових економских ефеката. Продуктивна ефикасност захтева добру комуникацију између чланова групе.

У анализу хуманог и социјалног капитала неопходно је укључити временску димензију како би се обухватили економски ефекти генерацијских и међугенерацијских релација а не само производне способности и квалификације одређене популације у датом моменту. Стицањем квалификација, прозводних вештина и јачањем поверења може се смањити незапосленост, повећати производни резултати и у складу с тим доходак појединаца, домаћинстава, локалне и шире заједнице у одређеном времену.

Закључак

Хумани капитал је снажан фактор економског развоја и остваривања циљева економије благостања у оквирима одрживог развоја. Економска вредност хуманог капитала формира се на бази улагања у образовање и стицање производних способности а његова економска ефикасност производни резултат у односу на јединицу вредности хуманог капитала.

Продуктивност хуманог капитала се остварује кроз мрежу односа која повећава или умањује економске резултате у зависности од тога колико је мрежа односа у функцији побољшања економских резултата појединаца, друштвених група и заједнице или је у функцији побољшања положаја појединаца и група на штету резултата других чланова група и заједнице у целини. Таква мрежа односа представља тамну страну социјалног капитала и потребно ју је спречавати применом адекватних економских и политичких мера.

Ефективност хуманог капитал није могуће посматрати независно од мреже социјалних односа, независно од ефективности социјалног капитала, из чега произилази потреба за истраживањем комплементарне улоге хуманог и социјалног капитала у конкретним друштвеним и економским условима.

Оваква истраживања су посебно значајна у земљама у транзицији, како би се онемогућили процеси који афирмишу тамну страну социјалног капитала и умањују економске потенцијале већ формиране економске и социјалне структуре.

Литература

1. Becker, G.S: HUMAN CAPITAL, Columbia University Press, New York, 1975.
2. Fraumeni, B.M; JF, D.V:THE ACUMULATION OF HUMAN AND NON-HUMAN CAPITAL 1948-1984, The University of Chicago Press, C, 1989.
3. Fraumeni, B.M; JF, D.V: INVESTMENT IN EDUCATION, AND U.S. ECONOMIC GROWTH, Scandinavian Jurnal of Economics 94, 1992.
4. Fraumeni, B.M; JF, D.V:THE OUTPUT OF EDUCATION SECTOR , The University of Chicago Press, Chicago, 1992.
5. Fukujama, F: TRUST: THE SOCIAL VIRTUES AND THE CREATION OF PROSPERITY, Hardmondsworth, Penquin, 1996.
6. National Accounts: EXPERIMENTAL ESTIMATES OF HUMAN CAPITAL FOR AUSTRALIA, Australien Bureau of Statistics, OECD MEETING OF NATIONAL ACCOUNTS EXPERTS, Paris, 2001.
7. Schuller, T: SOCIAL AND HUMAN CAPITAL: THE SEARCH FOR APPROPRIATE TECHNOMETHODOLOGY,Policy Studies, Vol. 21, No 1, 2000.
8. Johnson, M, P: *A GLOSSARY OF POLITICAL ECONOMY TERMS***,** Auburn University, USA, online edition, 2005.
9. Schuller, T: THE COMPLEMENTARY ROLES OF HUMAN AND SOCIAL CAPITAL, Birkbeck College, University of London, 2001.
10. Schultz,T.V: INVESTMENT IN HUMAN CAPITAL , The American Economic Rewiew, Vol LI, 1961.
11. СТАТИСТИЧКИ ГОДИШЊАК СРБИЈЕ И ЦРНЕ ГОРЕ , Савезни завод за статистику, Београд, 2005.
12. Wei, H: MEASURING HUMAN CAPITAL FOR AUSTRALIA, Australian Bureau of Statistics Working Paper, Cat No.1351.0.55.001., Perth, 2004.

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАД

Др Бранислав Митровић
Економски факултет, Ниш

**ECONOMIC TRANSITION IN SERBIA:
NINETEN YAERS AFTER**

Abstract

Serbia is nowadays one of the most underdeveloped post-socialist countries. The main reason for unfavorable performances of its economy lies in the uncompleted economic transition. In this paper, the key problems of transition are defined, together with the emphasized need for a qualitative swich that would, supported by domestic knowledge, imply a completion of the privatization process and an improvement of institutional quality, fully respecting our informal and congruent formal institutions.

ЕКОНОМСКА ТРАНЗИЦИЈА У СРБИЈИ: ДЕВЕТНАЕСТ ГОДИНА ПОСЛЕ

Апстракт

Србија је данас једна од најнеразвијенијих постсоцијалистичких земаља. Незавршена економска транзиција је главни разлог неповољних перформанси њене привреде. У раду се дефинишу кључни проблеми транзиције и потенцира потреба за квалитетним заокретом који би, уз ослонац на домаће знање, подразумевао завршетак процеса приватизације и побољшање квалитета институција уз пуно респектовање наших неформалних и њима примерених формалних института.

Увод

Процес транзиције постсоцијалистичких земаља траје деветнаест година, тј. од урушавања социјализма као система у Совјетском Савезу и земљама Источне, Централне и Југоисточне Европе. Транзиција је у Србији почела 1990. године, односно, исте године када и у другим постсоцијалистичким земљама. Мада су све објективне анализе тога времена указивале да најбоље изгледе у вези преласка на тржишну привреду има југословенска привреда, а у оквиру ње и привреда Србије, њена транзициона путања је била веома дуга, пуна прекида и недовољно суштински осмишљена. Наиме, транзиција је у периоду 1990-2000. године била плитка, а после политичких промена 2000. године добила је дубљи карактер, али не и снагу ударног таласа. Међу земљама у транзицији Србија се тако нашла на самом зачељу и слови као земља закаснеле транзиције. У Србији је и даље присутна транзициона стагфлација, анатомија и физиологија привреде нису компатибилне са ЕУ, а перформансе су далеко испод просека ЕУ. Одржавање

макроекономске стабилности је скупо а индустријске политике и регулативе некомплетне, контрадикторне, нееексплицитне и каприциозне.[1]

Незавршена економска транзиција је основни разлог неповољних перформанси привреде Србије и њене ниске конкурентности. Шта више, перформансе привреде су на таквом нивоу да изазивају неспокој како у погледу одржавања социјалне стабилности, тако и у погледу спољне ликвидности. Циљ овог рада је да укаже на присутне проблеме у економској транзицији Србије, да дефинише могуће правце њених даљих токова и да скрене пажњу на неопходност њеног завршетка.

1. Резултати економске транзиције

Србија је данас једна од најнеравзијенијих постсоцијалистичких земаља. Главни разлог њене неразвијености је кашњење у економској транзицији. Закаснела транзиција произашла је из геополитичке катаклизме изазване распадом Југославије и немогућности Србије да се укључи у процесе интеграције у ЕУ. Србија је у прошлој деценији била у ратовима за наслеђе бивше Југославије и санкцијама, а у првој деценији XX века још увек је недовољно укључена у трендове европских интеграција и са незавршеном транзицијом.

Табела бр. 1. Основни макроекономски показатељи привреде Србије (2004-2008)

	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.
БДП, млрд.ЕВР	19,72	21,10	25,26	31,10	33,86
БДП, пер.капита	2.629	2.813	3.354	4.204	4.597
Стопа раста БДП	8,4	6,2	5,7	7,3	6,0
Цене на мало (крај периода), %	13,7	17,7	6,6	10,1	6,8
Стопа незапослен.	19,5	21,8	21,6	20,9	-
Стране дир.инвестиције (нето),млрд.ЕВР	0,78	1,26	3,50	1,60	1,93
Девизне резерве НБС, млрд.ЕВР	3,78	5,52	9,59	10,90	9,12
Спољни дуг, млрд.ЕВР	10,35	13,06	14,88	17,79	21,66
Укупан спољни дуг /БДП, %	57,5	58,7	61,7	76,9	74,8

Извор: Д. Ђуричин, Уочавање и управљање ризицима у условима глобалне економске кризе, Економика предузећа, јануар-фебрур 2009, стр. 6, EBRD, Transition Report Uptade, EBRD, 2008, стр. 63.

У табели су дати остварени макроекономски показатељи за пет година. Апсолутне перформансе бележе спори раст, а релативне упозоравају на структурне проблеме. Са ниским БДП per capita (ЕВР 4,597), са повећаним учешћем дуга (74,8%) и порастом дефицита текућег рачуна платног биланса, јасно је да Србија не представља атрактивно место за инвестирање.

[1] Д. Ђуричин, Излаз из транзиционизма, Економика предзећа, јануар-фебруар 2008, стр. 2.

Битна карактеристика транзиције у Србији је веома изражен пад економске активности, који је најизраженији био 1993. године, када је ниво БДП износио 40% од нивоа из 1989. године. Опоравак је текао веома споро, тако да је у 2008. години Србија достигла тек 73% предтранзиционог нивоа БДП, док су остале земље из ближег окружења одавно превазишле тај ниво (Мађарска 137%, Словенија 157%, Хрватска 115%, Румунија 115%). Стопе инфлације, које указују на ниво макроекономске стабилности, значајно су ниже у земљама у окружењу у односу на привреду Србије. Тако, док је у Србији инфлација у 2008. години била 10,5% у Мађарској је била 6,3%, Словенији 6,1%, Хрватској 6,5%, Румунији 7,2%.[2] Што се тиче раста, иако је просечна стопа за период 2001-2008. године била око 5,8%, она, несумњиво, није била довољна да надомести транзициони дефицит.[3]

Несклад између нивоа економске активности и нивоа агрегатне тражње је основни структурни узрок инфлације у Србији. За снижавање инфлације углавном се користе мере рестриктивне монетарне политике. Дакле, у питању су мере које не доводе до трајног отклањања узрока инфлације. Може се рећи да оне могу бити чак и контрапродуктивне, јер могу да повећају раштимованост привреде. На овај феномен утичу и ефекти који су својствени привредама у транзицији, као што је Balassa-Samuelson ефекат. Ефекат о коме је реч, последица је разлике у продуктивности рада између сектора размењивих и неразмењивих производа, до које долази због различитог темпа приватизације и реструктурирања у овим секторима. Међутим, пошто раст продуктивности рада у сектору размењивих производа утиче не само на раст плата у њему, већ преко ефеката угледања и на раст плата у сектору неразмењивих производа и јавном сектору, независно од продуктивности рада, последице које настају доводе до раста инфлације и апресираног курса.

Контрола инфлације је крајњи домет транзиционог модела "јака валута у слабој привреди" који се у Србији примењује од 2001. године до данас. Суштнска слабост овог модела је недовољан раст. Проблем, такође, представља и чињеница да чак и у погледу стабилности цена, модел не даје задовољавајуће резултате. Наиме, у периоду од 2004-2008. године инфлација је била двоцифрена. Извоз је у 2008. години представљао свега 20% БДП, док је у просперитетним привредама сличне величине учешће извоза од 20-50% БДП, а да би се постигао одржив развој потребно је учешће извоза веће од 50% БДП. Према томе, транзициони модел "јака валута у слабој привреди" није одржив, јер растуће дефиците у билансу плаћања није могуће континуирано покривати дознакама наших радника на раду у иностранству, приходима од приватизације и green field инвестицијама. Упозорење Стиглица да су прецењена валута и високе каматне стопе рецепт за пропаст, најбоље се потврдило на примеру Србије. Отуда његов савет, да Србија сама изабере пут којим ће ићи не пристајући на опробане рецепте светске финансијске ологархије, је сасвим ваљан и прихватљив.[4]

У чему се Србија разликује од других земаља у транзицији. Пре свега, по одлучујућем утицају геополитичког фактора на реализацију транзиције.

[2] Д. Ђуричин, Уочавање и управљање ризицима у условима глобалне економске кризе, Економика предузећа, јануар-фебруар 2009, стр. 5.
[3] EBRD, Transition Report Uptade, EBRD, 2008, стр. 71.
[4] Ј. Стиглиц, Замке пребрзе приватизације, Политика, 15.10.2001.

Деловањем низа неповољних околности (распад СФРЈ, грађански и етнички рат, изолација, санкције, НАТО бомбардовање), транзиција започета 1990. године је заустављена, а затим се одвијала успореним темпом у затвореној привреди са хиперинфлацијом. Читава једна деценија суноврата једва да има преседана у историји: тешко је наћи друштво које је само за десет година остварило тако свестрани назадак. Шта се више није десило привреди Србије у том периоду: аутаркичан статус, натурализација привредног живота, криминализација, свакојаке несташице и неликвидности - једном речи била је то криза која мало чега има заједничког са периодичним кризама тржишних прврeда, за које је Шумпетер рекао да путем креативне деструкције стварају претпоставке за нови полет.[5] Одвијање транзиције у условима о којима је било речи, довело је до веома изражених патологија чије су се последице огледале у успореној приватизацији, незадовољавајућем квалитету институција, недовољној ефикасности приватизованих предузећа, недовољном инвестирању у нови сектор итд.

Домаћа физичка лица, као предузетници, најчешћи су купци предузећа у Србији. Мотиви куповине су веома различити, па је и судбина овако приватизованих предузећа неизвесна. Досадашња искуства показују да сам чин промене власништва није довољна гаранција ефикаснијег пословања предузећа. Постоји велики број примера да приватизована предузећа постижу слабије резултате у односу на период пре приватизације. Бројни фактори опредељују пословање предузећа после приватизације. Пре свега, потребне су одлучне и радикалне промене и прелазак са класичног на тржишне принципе пословања. Нови власници, који су као домаћа физичка лица, капитал стекли у условима транзиције уз доминантно учешће сивог тржишта, морају прихватити економске законитости и профитне стопе које су неколико пута ниже од оних из периода рата у окружењу и хиперинфлације. Осим тога, значајан део њих настоји да купи јефтино и прода скупо преузета предузећа и банке. У питању је, дакле, меркантилистички модел који би се могао описати као "чекај и посматрај". Уместо капиталних инвестиција домаћи власници су више заинтересовани за портфолио инвестиције. Слична је ситуација и са страним инвеститорима, који најчешће улажу у маркетинг како би повећали тржишно учешће.

Конкурентност привреде Србије је на релативно ниском нивоу. Према индексу глобалне конкурентности Global Economic Forum за 2008. годину Србија се налазила на 85. месту међу 134 земље,[6] што је знатно лошије од других привреда у транзицији. То за последицу има недовољну укљученост у светску трговину и неадекватну заступљеност на тржишту ЕУ. Дугогодишња изолација домаће привреде утицала је на технолошко кашњење прврeде за светским тенденцијама и пад конкурентности домаћих производа на светском тржишту. Извозници из других земаља потиснули су домаћа предузећа из одређених сегмената светског тржишта, а пре свега са тржишта ЕУ, тако да је њихов повратак на та тржишта после 2000. године био веома отежан.[7] Страни купци имају све строжије захтеве у погледу квалитета производа, њихових перформанси, дизајна, сервисирања сложенијих производа, као и кредитирања продаје, што је довело до пораста конкурентности на светском тржишту. Последица тога је

[5] М. Секуловић, Огледи о транзицији, Економски факултет, Ниш, 2004, стр. 172.
[6] World Economic Forum, The Global Comptitiveness, Report, 2008-2009, Geneva, 2008, стр. 294.
[7] Е. Јакопин, Ј. Бајец, Изазови индустријског развоја Србије: макроекономски контекст, Економика предузећа, јануар-фебруар 2009, стр. 31.

недовољан раст домаћег извоза, без обзира на растућу извозну динамику после 2000. године.

Робне категорије које чине 71,2% робног извоза Србије имају веома мали значај за увоз ЕУ. Исто тако, 85% ових производа спадају у примарне производе и производе који су интензивни радом и природним ресурсима, што показује да привреда Србије није у стању да се путем технолошки интензивних производа интегрише у тржиште ЕУ.

Неконкурентност домаћих производа и услуга на светском тржишту видљива је и кроз степен покривености увоза извозом производа, који су мање или више интензивни. Тиме се потврђује технолошко заостајање Србије за развијеним земљама и њена велика зависност од иностранства, са негативним билансом технолошких плаћања.

2. Кључна питања економске транзиције

Остварени резултати транзиције указују да се привреда Србије још увек није трансформисала у тржишну привреду. Јер, транзиција је успешна уколико доводи, не само до одрживог развоја, већ и до одрживих реформи у институционалном, структурном и економском смислу. Најуспешније земље у транзицији показале су да се транзиција може проћи уз одржавање социјалне равнотеже и раст економске ефикасности, што доводи до отпочињања процеса достизања развијених европских земаља. Ако је основни индикатор завршетка транзиције повратак на предтранзициони ниво БДП, а то је ниво из 1989. године, а као допунски успостављање макроекономске стабилности (једноцифрена инфлација) и трајно позитивне стопе раста, онда се може закључити да Србији предстоји решавање неколико кључних питања, како би се вратила на транзициону путању која би водила њеном завршетку.

Долазимо, дакле, до кључних питања која захтевају приоритетне мере, а то су питања која се односе на незавршену приватизацију, недовољну институционалну изграђеност и неадекватан квалитет институција.

Приватизација у Србији, а посебно на самом почетку, одвијала се у условима институционалног вакума. Неки потребни закони нису донети на почетку, а неки нису донети ни данас. Тако, на пример, Закон о реституцији још увек није донет, Закон о привредним друштвима донет је тек 2004. године, а Закон о ликвидацији и стечају 2005. године.

Према подацима Републичког завода за развој и приватизацију у Србији је за приватизацију преостало преко 4000 предузећа, која запошљавају 16,8% запослених и располажу са 14,6% капитла. Када се овоме дода потреба за приватизацијом државног сектора привреде, тада укупно за приватизацију преостају предузећа која запошљавају око 31% запослених и располажу са око 50% капитала укупне привреде.

Наставак приватизације компликоваће чињеница да су преостала предузећа углавном пословно неуспешна, па самим тим нису ни погодна за продају. Осим тога, код већег броја предузећа постоје и други проблеми као што

су: одсуство уредне документације о имовини и обавезама, спорна својинска структура, тежња руководства да се избегне или пролонгира приватизација.[8]

Слаби резултати приватизације узроковани су нетранспарентношћу прописаних поступака и процедура у процесу приватизације. То је, без сумње, погодовало појави корупције, мада модел продаје, који је фаворизован у актуелном Закону о приватизацији, спада у поступке приватизације којим се може избећи већа корупција. Да би се то постигло неопходно је остварити транспарентност процедуре продаје и њено краће трајање. У предузећима чија је приватизација трајала више година, постојали су услови за "спонтану приватизацију", која није ништа друго него синоним за корупцију.

Привреду Србије неконкурентном чине предузећа која су преостала за приватизацију. То су, углавном, пословно неуспешна предузећа, која самим тим нису атрактивна за продају. Међутим, без обзира на то, приватизацију треба наставити по постојећем моделу с тим што кључни фактор убрзања мора бити примена Закона о стечају и ликвидацији. Промена модела не би убрзала приватизацију, с обзиром да она дуго траје и да је за било какве промене и сувише касно.

Познато је да у земљама у транзицији долази до замене старих институција и правила понашања новим институцијама и правилима понашања. Ако се у овом контексту посматра привреда Србије може се констатовати да још увек није остварен задовољавајући институционални квалитет. За разлику од успешних привреда у транзицији које су остариле трансформациону ефикасност, а њихове институције се успешно адаптирале на захтеве функционишуће тржишне привреде, ситуација у Србији је другачија. Наиме, на законодавном плану остварене су промене у привредно-системским решењима, имплементирана је стабилизациона монетарна политика, извршена монетарна реформа, либерализоване цене већине производа и услуга, извршена либерализација спољне трговине. Такође, извршене су радикалне промене у фискалном систему, кроз увођење транспарентне јавне потрошње и стриктне контроле фискалног дефицита.[9]

Имајући у виду претходно наведено, могло би се закључити да су у привреди Србије углавном заокружени формални институционални услови који би требало да генеришу конкурентно окружење и омогуће успостављање функционишуће тржишне привреде.

Уочава се, међутим, да упркос званичне реторике, конкуренција још није заживела, а уочава се и својеврсни институционални вакум који доприноси одржавању нетржишног система или, прецизније речено, квази-тржишног система, који има малу развојну способност. Деформисаност конкуренције није ограничена само на јавни сектор већ и на делове трансформисаних предузећа. Све то доводи до стварања једног хаотичног "несистема" који значајно утиче на подривање макроекономске стабилности.

---

[8] Д. Шуковић, Резултати и перспективе приватизације у Србији, Економика предузећа, март-април 2006., стр. 102.

[9] Б. Митровић, З. Стефановић, Институционалне претпоставке повећања конкурентности привреде Србије, Теме, 2007, стр. 265.

Такође, уочава се да је у нашој привреди конкуренција сведена на веома примитивне тржишне структуре, да су присутни разни тржишни супститути, имитационе форме и мутантне псеудотржишне структуре, које не могу да обезбеде већу економску ефикасност.[10] У ствари, ради се о томе да су успостављени многи облици квази-институционализације тржишних односа, који се огледају у патернализму, монополизму, рентно-оријентисаном понашању.

Овако посматрана привреда Србије се очигледно налази на економски неефикасној путањи институционалне еволуције. Разлог треба тражити у постојећем културном обрасцу који фаворизује понашање сагласно тржишним начелима.[11] Колективистичка свест је још увек присутна у привреди Србије. Она значајно утиче на обликовање схватања основне економске оријентације друштва од стране актера. За разлику од израженог индивидуализма на Западу, једна од битних одредница српског социјалног генотипа је подређивање појединца колективу, из чега проистичу веома изражена егалитаристичка опредељења. Уз егалитаристичка опредељења иде и свест о улози државе у друштву и привреди, која може бити оцењена као патерналистичка. Држава се у том контексту посматра као ентитет који би требало да брине о егзистенцији свих појединаца. Патернализам државе је још увек важан део институционалног амбијента Србије.

Постоје и други неформални институти који испољавају своје инерцијско дејство у процесу транзиције, од којих посебно истичемо неспремност на предузетништво, припадност православном културном кругу итд. Наведени институти су у супротности са оним што захтева тржишно понашање.

Уско повезано питање, или боље речено, један аспект изградње институција и подизања њиховог квалитета, јесте и даљи рад на редефинисању улоге државе. Држава треба да буде јака како би осигурала деловање институција, у првом реду слободног тржишта, али се мора потпуно дистанцирати од интервенција у привреди, посебно од давања субвенција предузећима, без обзира на политичке притиске и сопствене политичке мотиве. Држава треба да се окрене обезбеђењу услуга које су од значаја за функционисање тржишта, као што су деловање закона, инфраструктура, сигурност својинских односа, транспарентност пореских регулаторних структура као и макроекономска стабилност. С тим у вези оправдано се поставља питање капацитета државе да остварује наведену гаму функција, неопходних за успостављање и обезбеђење функционисања тржишне привреде. Решење наведеног питања треба тражити кроз институционализовану форму селекције кадрова који треба да чине језгро будуће државне администрације. Јачање компетентности и ауторитета државе имало би утицаја на смањење тензија између ње и актера, а значајан аутпут би био појефтињење институционалне трансформације. То би надаље имало утицаја на повећање

[10] О имитационим формама и мутантним псеудотржишним структурама видети детаљније: Р. Капушников, Где начало того конца, Вопроси економики, 1/2001, стр. 136-150.

[11] У вези са тим Ј. Корнаи пише: "Није довољно само образлагати како ради британски парламент или банка у Цириху и онда очекивати да ће се све догодити на исти начин у мађарском или естонском парламенту, у чешкој или пољској банци. Веома је лако препознати модел, али је много теже знати како га употребити и прилагодити локалним условима. Видети: Ј. Корнаи, Велика трансформација Централно-Источне Европе: успон и пад, Montenegrin Journal of Economic, Vol. II, No. 1, december 2006, стр. 19.

поверења у уведене тржишне институције, на усмеравање привреде Србије на ефикасну путању институционалне еволуције, а као финални аутпут наведеног процеса требало би да дође до побољшања њених перформанси, а тиме свакако и њене конкурентности.

Закључак

Суштинска препрека побољшању перформанси привреде Србије налази се у закаснелој транзицији, односно у незавршеној приватизацији, недовољном квалитету институција које не обезбеђују успостављање функционишуће тржишне привреде, као и неадекватном обрасцу државне управе. Делотворна политика у овом домену требало би да обезбеди убрзање приватизације, низ оперативних мера усмерених на бољу и потпунију заштиту својинских права, стварању окружења стимулативног за предузетништво, олакшавању услова за настанак нових, нарочито малих и средњих предузећа. Такође, делотворна политика требало би да води стварању компетентне и ауторитативне државне управе и постепеном јачању поверења актера према њој. То би утицало на јачање општег поверења у институције, развијање тржишне етике и предузетништва, чиме би били стављени у погон значајни фактори који би водили завршетку процеса транзиције и побољшању перформанси привреде Србије.

Др Јонел Субић,
Мр Зоран Симоновић
Мр Бранко Михаиловић
Институт за економику пољопривреде, Београд

COMPARATIVE REVIEW OF ROMANIAN AGRICULTURE IN PRE-ACCESSING PERIOD[1]

Abstract

Romania, a country which had waited year 2007, together with Bulgaria, in order to access to the European Union (EU-25), kept going through complex phase of transformation from centralized to market economic system, had been also well introduced to vigorous process of agriculture disorganization, as on productive, as well as on industrialization plan and food products' distribution. In that time, the level of Romanian social-economic development had a need for financial support, which should have provided continuity in modernization and reorganization of agricultural production, as well as those sectors which have provided agrarian inputs.

This paper shows a research which has analyzed productive potentials and realized results in Romanian agriculture in period 1989-2002, in regard to Central and East Europe (CEE) countries and the European Union (EU). Accordingly, the accent has been put on macroeconomic aspects, structure of agricultural husbandries and agrarian policy.

Key words: *agriculture, Romania, Central and East Europe countries, European Union.*

КОМПАРАТИВНИ ПРЕГЛЕД РУМУНСКЕ ПОЉОПРИВРЕДЕ У ПРЕДПРИСТУПНОМ ПЕРИОДУ[2]

Апстракт

Румунија, земља која је заједно са Бугарском чекала 2007. годину ради прикључења Европској унији (ЕУ-25), пролазећи кроз сложену етапу преласка са централизованог на тржишни систем привређивања, упознала је снажан процес дезорганизације пољопривреде како на производном, тако и на плану индустријализације и дистрибуције прехрамбених производа. Тадашњи ниво друштвено-економског развоја Румуније имао је преку потребу за

[1] Paper represents a part of the research on the project *"Multifunctional agriculture and rural development in function of accessing the Republic of Serbia into European Union – 149007",* Ministry of Science and Technological Development of RS.

[2] Рад је део истраживања на пројекту 149007 које финансира Министарство за науку и технолошки развој Републике Србије, под називом „Мултифункционална пољопривреда и рурални развој у функцији укључења Републике Србије у Европску унију".

финансијском подршком која ће јој осигурати континуитет у правцу модернизације и реорганизације пољопривредне производње, као и оних сектора који обезбеђују аграрне импуте.

У раду се приказује истраживање кроз које се анализирају производни потенцијали и остварени резултати у пољопривреди Румуније у периоду 1989-2002. година, у односу на земље Централне и Источне Европе (ЦИЕ) и Европску унију (ЕУ). Сходно томе, акценат је стављен на макроекономске аспекте, структуру пољопривредних газдинстава и аграрну политику.

Кључне речи: *пољопривреда, Румунија, земље Централне и Источне Европе, Европска унија.*

Увод

Природни и људски ресурси са којима је располагала Румунија (14.897 хиљада ha коришћене пољопривредне површине - оранице су чиниле 63,1% и 4.801 хиљада пољопривредно активног становништва - 44,4% од укупно активног) одсликавали су ***висок производни потенцијал*** и бројне компаративне предности у области аграра. Међутим, његово реално вредновање кроз квантитативни, квалитативни и ефективни раст пољопривредне и, по тој основи, прехрамбене производње, наилазио је на велике структурне тешкоће и недостатак инвестициоиних фондова неопходних за реализацију постављених циљева. У том контексту, иако су процене стручњака из домена аграрне економије указивале да би пољопривреда Румуније, на основу расположивих ресурса, могла да осигура храну за 60-70 милиона људи, чињенице су показале да нема довољно хране ни за око 22,5 милиона својих становника, те да се задовољавање интерних потреба, у одређеној мери, вршило из увоза. Дакле, поменути ресурси нису били ни у пола искоришћени.

У овим условима, фундаменталне опције за ревитализацију румунске пољопривреде, на путу европских интеграција, су њена ***структурна реформа*** (процес чије су главне компоненте: развој приватног сектора, модернизација пољопривреде, организација тржишта пољопривредних и прехрамбених производа, аграрни и рурални развој) и ***рационално коришћење производних ресурса***. По тој основи, аграрну политику је требало усмерити ка расту производње и продуктивности у пољопривреди, као приоритетним циљевима за формирање отвореног и компетентног тржишта.

1. Макроекономски аспекти

Аграрни сектор је заузимао важно место у привредном систему како Румуније, тако и других земаља Централне и Источне Европе (ЦИЕ), и имаће, више него сигурно, запажену улогу у стварању модерне пољопривредно-прехрамбене економије. Наравно, не треба заборавити да су између Румуније и осталих земаља ЦИЕ постојале битне разлике на нивоу економског и структурног

развоја. Међутим, постојали су такође и бројни заједнички елементи у погледу значаја пољопривреде за испуњавање строгих захтева које намеће Европска унија (ЕУ), (*табела 1.)*.

Табела 1. Место пољопривреде у економском систему Румуније, осталих земаља ЦИЕ и ЕУ-15, посматрајући 2001. годину

Земља	БДП[1)] по становнику (ЕУРО)	Пољопривредна површина у употреби[2)]		Активно пољопривредно становништво[3)], % од укупно активног	Учешће пољопривреде у БДП (%)	Пољопривредни спољнотрговински биланс[4)], % од укупног		Прехрамбени издаци, % од укупних
		000 ha	% од укупне површине			извоз	увоз	
Бугарска	6,510	5,498	49,6	9,7	11,5	10,5	6,2	34,1
Чешка	13,280	4,28	54,3	4,9	1,7	4,0	5,4	32,1
Естонија	9,800	891	19,8	7,1	3,2	7,7	11,8	37,6
Летонија	7,720	2,485	38,5	15,1	3,0	6,6	13,0	36,9
Литванија	8,730	3,487	53,5	16,5	3,1	11,8	9,3	40,2
Пољска	9,210	18,246	56,4	19,2	3,1	7,9	6,7	31,4
Румунија	*5,860*	*14,897*	*62,5*	*44,4*	*12,9*	*4,1*	*8,1*	*65,7*
Словачка	11,060	2,444	49,9	6,3	1,9	4,1	6,4	20,7
Словенија	15,970	486	24,0	9,9	2,0	4,1	7,0	36,6
Мађарска	11,840	5,853	63,9	6,1	3,8	8,2	3,5	33,3
Земље ЦИЕ	*8,928*	*58,567*	*58,0*	*16,7*	*5,1*	*7,7*	*8,6*	*40,9*
ЕУ - 15	*23,180*	*128,305*	*39,7*	*4,2*	*1,7*	*6,1*	*6,0*	*17,6*

Извор: www.europa.eu.int (Basic data – key agricultural statistics); www.fao.org (Statistical Databases – Agriculture – Land Use, Population, Annual Time Series); www.oecd.org (Basic Structural Statistics – Main Economic Indicators) .
Напомена: [1)] Бруто домаћи производ, на бази стандарда куповне моћи – у текућим ценама; [2)] Пољопривредна површина у употреби; [3)] Укључујући шумарство, лов и риболов; [4)] Пољопривредни и прехрамбени производи; [5)] Храна, пиће и дуван.

Са ***демографског аспекта*** (посматрајући 2001. годину), Румунија располаже завидним потенцијалом од 22.408.393 становника, што у односу на ЕУ-15 представља 5,9% или 30,2% у односу на земље ЦИЕ, који свакако не може бити занемарен.

И поред значајних миграционих кретања популације, која су се одиграла на релацији село-град, то јест из пољопривреде у остале секторе привредне делатности, ипак, сада, релативно велики део становништва остварује доходак од пољопривредне производње. На тај начин, и поред чињенице да се ***активно пољопривредно становништво*** смањило у 2001. години, у односу на 1950. годину, део који припада активном пољопривредном становништву од 44,4% јесте доста велики, што рефлектује један смањени ниво укупне економске развијености. У

овом контексту, пољопривреда се афирмише као једна од основних грана материјалне производње у привреди Румуније.

Посматрајући све непогодности које трпи пољопривреда (нарочито у поређењу са индустријом), сматрамо да њено ***учешће у стварању БДП*** представља један од основних показатеља (индикатора) који рефлектују њено место у националној и у привреди ЕУ-15, зато што оно не представља само ефикасност производних потенцијала у аграру, већ и економску ефективност са којом су ови ресурси употребљени.

На бази поменутог критеријума, у економском систему Румуније, пољопривреди припада 12,9% од укупног БДП за 2001. годину, што у односу на 13,7% из 1989. године одсликава пад од 5,8%. Међутим, ове вредности и даље демонстрирају један повишени ниво који има национални аграр, нарочито, у компарацији са пољопривредом ЕУ-15.[3]

Поред румунске, највећу зависност од пољопривреде имају привреде Бугарске и Балтичких земаља (Естонија, Летонија и Литванија). Но за разлику од Румуније, у свим осталим земљама ЦИЕ учешће пољопривреде у БДП и активном становништву бележи перманентан пад, након 1989. године.

Анализом, тадашње ситуације, како укупне, тако и ***спољнотрговинске размене пољопривредним производима***, у којој се налазила Румунија, можемо приметити једну нестабилност са великим разликама у релативно кратком временском периоду. Ако је учешће извоза пољопривредних производа у укупном извозу у 1989. години било 4,6%, у наредном периоду наступају нагле промене. У 1996. години остварен је пораст од чак 90,0%, да би у 2001. години дошло до смањења од 10,9%.

На идентичан начин и учешће увоза пољопривредних производа у укупном увозу, јесте праћено, такође, периодичном нестабилношћу и знатним разликама. Ако посматрамо период од 1989-2001. године, Румунија има константно негативан салдо како укупног спољнотрговинског промета (са израженом негацијом у 2001. години, тј. од -4.167 милиона USD), тако и спољнотрговинског промета пољопривредних производа (веома изражен у 1990. години, тј. од -1.279 милиона USD).

Битна разлика на пољу аграрног сектора, како између Румуније и осталих земаља ЦИЕ, тако и између ове земље и ЕУ-15, долази до изражаја и када је у питању ***техничка опремљеност пољопривреде*** (мислећи притом на број трактора и комбајна), *(табела 2.)*.

Из наведених података, који се односе на 2001. годину, може се приметити да у развијеним земљама (чланице ЕУ-15), на 100 ha ораничних површина долази, на пример: 5,4 трактора у Данској; 6,8 трактора у Француској; 20,2 трактора у Италији; 16,5 трактора у Холандији; 6,8 трактора у Шпанији; 9,5 трактора у просеку на нивоу ЕУ-15. Са друге стране, у Румунији на 100 ha оранице имамо једва 1,7 трактора, док у земљама ЦИЕ на сваких 100 ha оранице долази у просеку 5,0 трактора (чак 66,0 трактора у Словенији и само 0,6 трактора у Бугарској).

[3] Учешће пољопривреде у стварању БДП било је у 2001. години од 1,7% u ЕУ (2,3% у Данској; 2,2% у Француској; 6,7% у Грчкој; 2,5% у Ирској; 2,4% у Италији; 2,2% у Холандији; 0,6% у Енглеској итд.).

Међутим, треба навести да ове тракторе, како у Румунији, тако и у већини других земаља ЦИЕ, карактеришу мања радна снага и слабије техничке могућности.

Посматрајући исту годину, у ЕУ-15 на 100 ha оранице у просеку имамо 0,7 комбајна (1,0 комбајна у Данској; 0,5 комбајна у Француској; 0,6 комбајна у Италији; 0,6 комбајна у Холандији; 0,4 комбајна у Шпанији итд.). Док у Румунији на 100 ha ораничних површина долази само 0,3 комбајна, тј. у земљама ЦИЕ на сваких 100 ha оранице следи у просеку 0,4 комбајна (око 1,8 комбајна у Словенији и једва 0,1 комбајна у Бугарској). Наравно, и када су комбајни у питању, њихова перформанса јесте слабија у односу на ниво ЕУ-15.

Табела 2. Техничка опремљеност пољопривреде Румуније, осталих земаља ЦИЕ и ЕУ-15

Земља	Трактора у употреби				Комбајна у употреби			
	укупно		на 100 ha оранице		укупно		на 100 ha оранице	
	Године							
	1989	2001	1989	2001	1989	2001	1989	2001
Бугарска	53,653	25,000	1,4	0,6	8,051	5,500	0,2	0,1
Чешка	64.726[2)]	94,778	2,0[2)]	3,1	21.860[2)]	12,785	0,7[2)]	0,4
Естонија	46.700[1)]	55,564	4,1[1)]	8,2	6.300[1)]	6,633	0,6[1)]	1,0
Летонија	61.400[1)]	56,300	3,6[1)]	3,1	6.100[1)]	6,200	0,4[1)]	0,3
Литванија	73.856[1)]	102,227	2,5[1)]	3,5	9.166[1)]	8,062	0,3[1)]	0,3
Пољска	1.152.644	1.308.500	8,0	9,4	77,489	97,000	0,5	0,7
Румунија	*151,700*	*164,221*	*1,6*	*1,7*	*44,799*	*27,051*	*0,5*	*0,3*
Словачка	30.851[2)]	23,102	2,1[2)]	1,6	5.822[2)]	4,131	0,4[2)]	0,3
Словенија	80.000[1)]	114,200	40,0[1)]	66,0	1.300[1)]	3,120	0,7[1)]	1,8
Мађарска	50,388	113,000	1,0	2,4	10,762	12,000	0,2	0,3
Земље ЦИЕ	*1.765.918**	*2.056.892*	*4,1[3)]*	*4,8*	*191.649[3)]*	*182,482*	*0,4[3)]*	*0,4*
Данска	165,908	123,000	6,5	5,4	32,981	23,300	1,3	1,0
Француска	1.458.000	1.264.000	8,1	6,8	152,500	91,000	0,9	0,5
Италија	1.399.375	1.650.000	15,6	20,2	46,353	51,000	0,5	0,6
Холандија	182,450	149,500	20,8	16,5	5,600	5,600	0,6	0,6
Шпанија	722,661	885,000	4,7	6,8	49,009	51,500	0,3	0,4
ЕУ - 15	*7.431.109*	*6.981.734*	*9,5*	*9,5*	*630,311*	*516,126*	*0,8*	*0,7*

Извор: www.fao.org (Statistical Databases – Agriculture, Means of Production, Agricultural Machinery); www.fao.org (Statistical Databases – Agriculture, Land, Land Use).
Напомена: [1)] Односи се на 1992. годину; [2)] Односи се на 1993. годину; [3)] Процена.

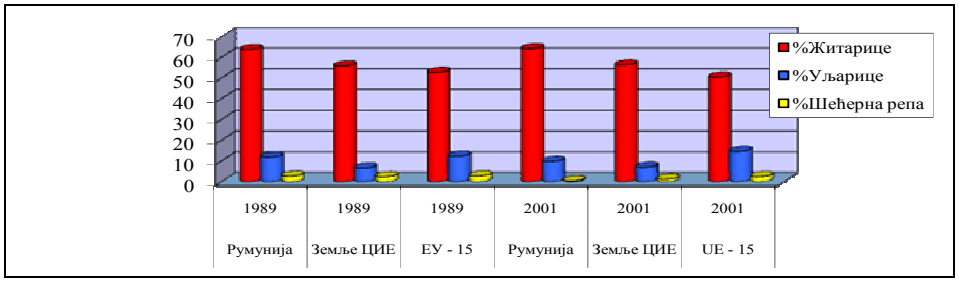
Румунски пољопривредници су под сталном пресијом тржишта, као директна последица нижих продајних цена у односу на трошкове производње. Будући да су константни недостатак ефикасног финансирања и успешног менаџмента одредили веће трошкове код пољопривредних производа. Уједно, добит коју остварују домаћи произвођачи јесте знатно мања него примања која се реализују у ЕУ-15. Губици румунског аграра су порасли, финансијска криза се

повећава, што је утицало на смањења инвестиционих улагања. Томе су додатно допринеле доста високе каматне стопе. Дакле, само кроз модернизацију пољопривреде и прехрамбене индустрије може се допринети структурном побољшању понуде и ефикаснијој валоризацији производње, која ће водити ка постизању већег нивоа компетентности.

Пољопривреда Румуније располаже са значајним обрадивим површинама и релативно високим учешћем оранице од 0,42 ha/становнику, што је, по овом критеријуму, сврстава међу водећим земље ЦИЕ (Бугарска 0,54 ha/становнику; Естонија 0,82 ha/становнику; Летонија 0,78 ha/становнику; Литванија 0,84 ha/становнику и Мађарска 0,46 ha/становнику), посматрајући 2001. годину.

У периоду транзиције, који је уследио након 1989. године, ***оранична површина*** је у Румунији остала релативно стабилна, за разлику од испољених осцилација у неким од земаља ЦИЕ. Највећи део оранице којим располаже румунска пољопривреда јесте под житарицама (64,1% у односу на просек од 55,8% у земљама ЦИЕ, тј. 52,7% колика је медија ЕУ-15). У међувремену, оранична површина засејана са уљарицама заузима 9,8% (7,0% износи медија у земљама ЦИЕ, док је просек ЕУ-15 14,6%). Шећерна репа заузима свега 0,4% укупних оранице (последица драстичног смањења засејаних површина у периоду од 1989-2001. године, са 256 хиљада ha на свега 38 хиљада ha), *(график 1.)*. Оранична површина, на којој се гаје остале културе, готово да није претрпела значајније промене.

График 1. Оранична површина под житарицама, уљарицама и шећерном репом



Извор: www.fao.org (Statistical Databases – Agricultural Production, Land Use).

За разлику од биљног, ***анимални сектор*** познаје веома изражајан пад производње како у Румунији, тако и у осталим земљама ЦИЕ. На конкретном примеру Румуније, бројчано стање говеда је у 1989. години износило 6.416 хиљада грла (или 7,0% од укупног броја у ЕУ-15) и само 2.800 хиљада грла у 2002. години (или 3,5% од укупног броја у ЕУ-15). Тенденције које су се манифестовале код осталих категорија животиња исказују готово идентично стање, са акцентом на свиње код којих је регистровано снижење од чак 69%.

У односу на предтранзициони период (1989. година), просечна ***производња житарица***, 2001. године, у земљама ЦИЕ бележи незнатан пад (са 84.289 хиљада t на 81.809 хиљада t), што је последица редуковања засејаних површина (од 24.241 хиљада ha на 24.214 хиљада ha) и смањења остварених просечних приноса (са 3,5

t/ha на 3,4 t/ha). Са друге стране, румунску производњу житарица прати скроман растући тренд (са 18.379 хиљада т на 18.871 хиљада t), као резултат повећања засејаних површина (са 6.027 хиљада ha на 6.031 хиљада ha) и раста просечно остварених приноса (са 3,0 t/ha на 3,1 t/ha). Ниво реализованих просечних приноса, како у Румунији, тако и у земљама ЦИЕ, био је и остао испод нивоа којег остварује ЕУ-15 (од 4,6 t/ha до 5,5 t/ha). У том контексту, долазимо до закључка да је продуктивност пољопривредног земљишта (изражена просечно оствареном производњом по јединици површине) у Румунији за око 1,7 пута мања него у ЕУ-15 (на бази медије датих величина из 1989. и 2001. године). Посматрајући укупну потрошњу житарица (без јечма), у односу на домаћу производњу, у 2001. години румунски аграр је производио више него што су биле потребе интерног тржишта, што одсликава идентично стање оном из 1989. године. Код ***производње уљарица***, захваљујући повећању просечних приноса и подстицајним мерама извоза, региструје се скроман, али значајан за румунску пољопривреду, раст (са 1.085 хиљада t, 1989. године, на 1.202 хиљада t, 2001. године). И у овом случају, просечни приноси (1,0 t/ha, 1989. године, и 1,3 t/ha, 2001. године) су били и остали испод нивоа истих који су регистровани на територији ЕУ-15 (2,4 t/ha, 1989. године, и 2,3 t/ha, 2001. године), једино што је сада однос нешто већи (1:2). Што се тиче укупне потрошње уљарица на домаћем тржишту, она је након 1989. године доста мања од остварене производње (посматрајући 2001. годину, учешће укупне потрошње у односу на интерну производњу износи 78,6%). Од осталих земаља ЦИЕ, добре резултате у производњи уљарица остварују Чешка, Словачка, Пољска и Мађарска. За разлику од ЕУ-15, у којој се 2001. године више трошило него што се производило и велики је увозник уљарица, Румунија има одређене вишкове захваљујући и опадајућим тенденцијама сточног фонда (на првом месту код свиња и говеда).

Производња воћа у Румунији, услед смањења засејаних површина (са 446 хиљада ha, 1989. године, на 421 хиљада ha, 2002. године), рефлектује опадајући тренд од 12,6% (са 2474 хиљада t, у 1989. години, на 2.163 хиљада t, у 2002. години). Сличну ситуацију имамо и код ***производње поврћа***, с тиме што је овде смањење засејаних површина изазвало знатно мањи пад продукције, од 4,1% (са 3.933 хиљада t, у 1989. години, на 3.770 хиљада t, у 2001. години). Након 1989. године, укупна потрошња, како воћа, тако и поврћа, бележи перманентан раст, тако да 2002. године производња не успева у довољној мери да задовољи потребе домаћег тржишта. Са друге стране, у ЕУ се константно више троши воћа и поврћа него што се производи, због чега се прибегава увозу ради попуњавања интерних недостатака.

Као последица драстичног смањења броја крава (са 10.866 хиљада грла, 1989. године, на 6.835 хиљада грла, 2002. године), ***производња млека*** је опала у готово свим земљама ЦИЕ (са изузетком Румуније и Словеније). Наравно, број крава је и у Румунији смањен (са 1.704 хиљада грла, 1989. године, на 1.700 хиљада грла, 2002. године), али не у толикој мери да би угрозио производњу млека. Захваљујући, на првом месту, расту продуктивности, тј. просечној годишњој млечности по грлу (са 1.950 kg/крави, 1989. године, на 2.618 kg/крави, 2002. године) производња млека бележи раст од 33,8% (са 3.323 хиљада t, 1989. године, на 4.450 хиљада t, 2002. године). Међутим иако у порасту, продуктивност

румунског млекарства и даље знатно заостаје за својим идолом из ЕУ-15, где су вредности много израженије (од 4.568 kg/крави, 1989. године, до 6.105 kg/крави, 2002. године). Интересантно је да, упркос маркантном порасту потрошње крављег млека по становнику од 58,2% (са 134 kg, 1989. године, на 212 kg, 2002. године), домаћа производња и даље релативно успешно задовољава потребе тржишта. Посматрајући исти временски размак, у ЕУ просечна потрошња млека по становнику износи 243 kg, док производња у потпуности намирује захтеве пробирљивих купаца.

Укупна ***производња меса***, у периоду транзиције, има релативно негативан тренд од 38,1% (са 1.473 хиљада t, 1989. године, на 912 хиљада t, 2002.године), што је узрок смањења укупног броја грла и, наравно, опадајуће продуктивности у румунском сточарству. Но и поред наведених проблема, између домаће понуде и куповних могућности становништва успостављена је прилична равнотежа, али најпре из разлога смањења годишње потрошње меса по становнику (са 56,2 kg, 1989. године, на 54,1 kg, 2002. године). Са друге стране, укупна производња меса у ЕУ-15 познаје перманентан раст, док интерна производња у потпуности излази у сусрет жељама потрошача (без обзира на растућу годишњу потрошњу по глави становника – са 86,1 kg, 1989. године, на 93,1 kg, 2002. године). Код ***производње говеђег и јунећег меса*** присутно је смањење од 34,1% (са 220 хиљада t, 1989. године, на 145 хиљада t, 2002. године), као директна последица смањења бројног стања (пад од 43,6%) и снижења продуктивности. У годинама које су уследиле након 1989. године, ***производња свињског меса*** такође познаје изражен пад (од 47,4% - са 798 хиљада t, 1989. године, на 420 хиљада t, 2002. године), због тенденције смањења броја грла (са 14.351 хиљада грла, 1989. године, на 4.447 хиљада грла, 2002.године) и слабије продуктивности, нарочито изражене код индивидуалних пољопривредних газдинстава. Слична је ситуација присутна и код ***производње овчијег и козијег меса***, наиме остварена производња овог меса, 2002. године, износила је 97 хиљада t, што у односу на 48 хиљада t, 1989. године, одсликава смањење од 50,5%. И овог пута, испољене негативне тенденције су под утицајем деградације бројног стања (са 17.288 хиљада грла, 1989. године, на 8.109 хиљада грла, 2002.године) и, наравно, мале продуктивности ове секторске делатности. Овој нимало пријатној реалности, придружила се и ***производња пилећег меса***, где је присутно смањење од 16,8% (са 339 хиљада t, 1989. године, на 282 хиљада t, 2002. године).

2. Структура пољопривредних газдинстава

До 1989. године, у Румунији, као и у већини земаља ЦИЕ, постојале су две основне форме организовања економских субјеката у пољопривреди, и то: кооперативе/задруге и државна пољопривредна газдинства/предузећа. За разлику од Пољске (где је доминирао приватни облик својине) и Словеније (где су доминирала породична пољопривредна газдинства), у Румунији је индивидуални сектор био веома редукован (тако да практично није ни постојао - свега 0,5 ha по газдинству), *(табела 3.)*.

Табела 3. Величина пољопривредних газдинстава у Румунији и осталим земљама ЦИЕ

Земља	КПП[1)]	Кооперативе[2)]		Државна газдинства[3)]		Индивидуална газдинства[4)]		Корпорације
		Предтранзиција	Транзиција	Предтранзиција	Транзиција	Предтранзиција	Транзиција	Транзиција
Бугарска	ha	4,000	637	1,615	735	0,4	1,4	-
Чешка	ha	2,578	1,447	9,443	521	5,0	34,0	690
Естонија	ha	4,060	-	4,206	-	0,2	19,8	449
Летонија	ha	5,980	-	6,532	340	0,4	23,6	304
Литванија	ha	-	-	2,773	372	0,5	7,6	-
Пољска	ha	335	222	3,140	620	6,6	7,0	333
Румунија	*ha*	*2,374*	*451*	*5,001*	*3,657*	*0,5*	*2,7*	-
Словачка	ha	2,667	1,509	5,186	3,056	0,3	7,7	1,191
Словенија	ha	-	-	470	371	3,2	4,8	-
Мађарска	ha	4,179	833	7,138	7,779	0,3	3,0	204

Извор: Zahiu, L., Dachin, A. – Politici agroalimentare comparate, Ed. Economică, Bucureşti, 2001.

Напомена: [1)] Пољопривредна површина у употреби; [2)] Колективна форма организовања (предтранзиција), трансформисана у кооперативе (асоцијације); [3)] Предузећа (предтранзиција), трансформисана у акционарска друштва;[4)] сељачка газдинства (предтранзиција), трансформисана у комерцијалне породичне фарме.

Организовање субјеката у пољопривреди Румуније, али и већине других земаља ЦИЕ, било је по узору на совјетски модел. Што значи да је, у овим земљама, колективна форма организовања имала круцијалну улогу. Са друге стране, у планинским подручјима Румуније [4], постојала су бројна сељачка газдинства малих димензија (у великој мери присутна на целој територији Пољске и Словеније).

Након 1989. године, започиње процес деколективизације и развоја приватног сектора, као форме организовања по узору на развијене западне земље. Међутим, ова је активност у Румунији имала и негативне последице, које извиру из прекомерног уситњавања великих комплекса. Тако да и овде, као и у већини других земаља ЦИЕ, учешће ситних поседа (до 8 ha) доминира у укупном броју пољопривредних газдинстава. Са друге стране, државна газдинства још нису у потпуности приватизована (око 80%).

У завршној фази транзиције, величина пољопривредних газдинстава одсликава следеће стање у Румунској пољопривреди:

- пољопривредне кооперације (асоцијације), у предтранзицијоном периоду организоване као пољопривредни колективи, располажу у просеку са 451 ha по економској јединици (са просечним смањењем од 81,0%);

[4] Zahiu, L., Dachin, A. – *Politici agroalimentare comparate*, Ed. Economică, Bucureşti, 2001.

- пољопривредна акционарска друштва, која су настала расформирањем државних газдинстава, имају убедљиво највеће поседе (од 3.657 ha по економској јединици) али са присутном стагнацијом (од 26,9%);
- породична газдинства су углавном малих димензија, но једино су она у периоду транзиције успела да увећају свој земљишни фонд (са ранијих 0,5 ha на садашњих 2,7 ha по економској јединици).

Просечна величина пољопривредних газдинстава у Румунији је за око 3 пута мања од просека ЕУ (6,4 ha наспрам 18,7 ha). Другим речима, просечна величина пољопривредног газдинства у Румунији представља једва 34,2% у односу на просек ЕУ-15. Постојеће разлике у погледу величине пољопривредних газдинстава између Румуније и ЕУ-15, као и недостатак допуњавања пољопривредно прехрамбене производње, креирају многобројне проблеме у погледу примене јединствене аграрне политике на средњи и дужи рок.

Дуални карактер румунске пољопривреде, детерминисан, са једне стране, великим и јако великим газдинствима и са друге стране, малим и јако малим газдинствима, захтева различите приступе структурној политици у погледу развоја једног компетентног агро сектора, ради што бољег интегрисања у пољопривредним структурама ЕУ. У овој етапи, капиталне инвестиције као материјална подршка економском развоју, представљају одлучујући фактор у предузимању одређених економско-техничких мера који ће обезбедити раст њихове економске ефективности.

3. Аграрна политика

С' краја 80-тих и почетком 90-тих година, како у Румунији, тако и у осталим земљама ЦИЕ, долази до радикалних промена на економском и политичком плану. Као последица тога, постојећи економски систем, који је дуги низ година био коригован, коначно се распао. Почиње етапа транзиције са комунистичког система и централизоване привреде на демократски систем и тржишну економију. Државна, иначе доминантна, и колективна својина се трансформишу у друге форме власништва (изразито приватног карактера), док се једнопартијски замењује вишепартијским системом (ефикаснијом опцијом политичког организовања). На основу нових видова својине, привредни субјекти (акционарска друштва, кооперативе-асоцијације, приватни предузетници итд.) добијају много већу економску и правну самосталност. Слободна циркулација капитала (робе и радне снаге) ствара услове за либералније функционисање објективних економских законитости.

У предтранзиционом периоду, пољопривреда је, како у Румунији, тако и у већини других земаља ЦИЕ, била најтања нит (**„ахилова пета"**[5]) економских веза. Ове су земље, због разлога као што су: слаба инвестициона активност у пољопривреди, карактер привредног система и неадекватна организација пољопривредне производње, често биле дефицитарне у агропрехрамбеним производима.

[5] Ранђеловић, С.В. – *Економика пољопривреде и задругарство*, Универзитет у Београду, Пољопривредни факултет, Земун – Београд, 2001.

Већина од земаља ЦИЕ, међу којима и Румунија, има бројну руралну популацију[6] која је, са друге стране, разасута по малим локалитетима. Руралне зоне се по обичају налазе у уској зависности од пољопривреде, међутим ова грана привреде има низак и јако низак степен техничке опремљености, као и снабдевености производним материјалом. Такође, нема довољно модерне инфраструктуре, саобраћај и комуникације се одвијају отежано, док популација има ограничен приступ услугама и едукативном систему, нарочито у планинским пределима. Због малог броја радних места у ван аграрним делатностима, незапосленост врши притисак и детерминише миграциона кретања радне снаге из села у град, као и према земљама са развијеном привредом (Аустралија, ЕУ, Канада, САД итд.), ради запослења и обезбеђења социјалне егзистенције. Поменути аспекти упућују на хитну неопходност јаке и сигурне финансијске подршке, која би покренула инвестициони процес у виду реструктурирања пољопривредног сектора и опоравка економског система у целини.

Три су велике ***групе проблема*** са којима се суочава румунска пољопривреда, у почетној фази транзиције, и то:

1. недостатак инвестиционих фондова неопходних за модернизацију аграрног сектора и руралну средину, као и банкарске инфраструктуре која би омогућила фармерима лакши приступ разним формама кредитирања (нарочито индивидуалним пољопривредним произвођачима);
2. постоји и даље она аграрна структура која нема потребну економску перформансу, као и контрадикција интерног тржишта и концентроване потрошње, у највећој мери, на локалном а не комерцијалном плану;
3. не постоје структуре за организацију адекватног менаџмента у привредним делатностима која обезбеђују пољопривредне импуте.

Највећи проблем, што агропрехрамбени систем Румуније није био организован у складу са потребама тржишта, био је због недостатка капитала (првенствено за нове инвестиције) и приоритетне приватизације аграра и трговине на мало, док су прехрамбена индустрија и трговина на велико пролазиле кроз споријi циклус трансформације. Државни (који још постоји) и приватни монопол (који се формира), из сфере аграрних импута, наносе велику штету структурном прилагођавању пољопривреде са захтевима тржишта.

У почетној фази транзиције, румунска пољопривреда нема функционалне професионалне институције на које би се ослонила и које би подржале њене интересе и организовале тржиште агропрехрамбених производа. Другим речима, осећа се велика потреба за менаџментом високих перформанси који је способан да овој грани привреде уметне компетентност у целини. Овакав, неповољан, пословни амбијент, довео је до маргинализације пољопривреде и до дезорганизације аграрне производње.

Како би се што ефикасније решили проблеми у пољопривреди, од средине 90 - тих година, ***инструменти аграрне политике*** бивају постепено модификовани, тј. усмеравани ка систему тржишне економије. Дакле, у циљу раста компетентности и

[6] Учешће руралног у укупном становништву Румуније износи 45,4% (што би значило да, у сеоској средини живи 10.164.645 особа).

ефективности аграрног система, долази до трансформисања пољопривредних структура, усмеравања понуде и потражње агропрехрамбених производа, промовисања техничке модернизације и боље економске организованости производних јединица. Наравно, кључни елементи у спровођењу аграрне политике били су: цене, субвенције, гарантни кредити, снижење камата, порези, као и трговинске мере (чија је намена да институционализују тржишне механизме).

Да би пољопривреда адекватно одговорила стандардима које намеће ЕУ, она треба да плати цену модернизације, која ће за толико бити нижа и лакше остварљива, за колико ће Румунија бити ефикаснија у реализацији одређених ***структурних компонената*** у процесу реформе. Ово се односи у првом реду на:

- власничку и структуру величине пољопривредних газдинстава;
- организациону и структуру администрације пољопривредних газдинстава;
- техничку модернизацију пољопривреде, у корелацији са рационалним коришћењем и квалификацијом радне снаге из сеоског окружења и по тој основи повећање резултата и доходака код произвођача;
- интегрални и одрживи развој руралног подручија;
- стабилизацију аграрног тржишта и на тој бази цена прехрамбених производа кроз стварање кадра Заједничке организације тржишта;
- финансијске структуре и системи подршке у пољопривреди итд.
- израду и имплементацију кохерентне аграрне и политике руралног развоја, све више приближаване новим орјентацијама Заједничке аграрне политике (CAP) [7] , која ће тако имати позитивне ефекте на плану економске ефективности и осигурати реализацију одређених предности након интеграције у Европску унију.

Реструктурирање пољопривреде је неопходно, тј. обавезно, ради омогућавања румунским фармерима да увећају своју компетентност. Ова активност не треба да води, по сваку цену, на раст аграрне производње у целини, него на ефикасније коришћење производног потенцијала и адаптирање пољопривредне производње захтевима тржишта. Као последица тога, смањиваће се радна снага у пољопривреди, али паралелно са отварањем нових - алтернативних радних места у руралној средини, и побољшати квалитет одређених производа, као што је на пример млеко.

На путу европских интеграција, ***Стране директне инвестиције*** (СДИ) завређују епитет критичног елемента у процесу реструктурирања који је подједнако важан како за област аграра, тако и за оне гране које се баве производњом његових импута, тј. прерадом и продајом његових производа. У том контексту, извештај Европске банке за обнову и развој (EBRD)[8], који прати динамику и обим СДИ, указује да је њихов највећи прилив по глави становника у земљама ЦИЕ (за период 1992.-2001. године) био у Чешкој, па затим у Мађарској, док се, нажалост, Румунија налази на зачељу ове листе *(табела 4.)*.

[7] Common Agricultural Policy
[8] European Bank for Reconstruction and Development

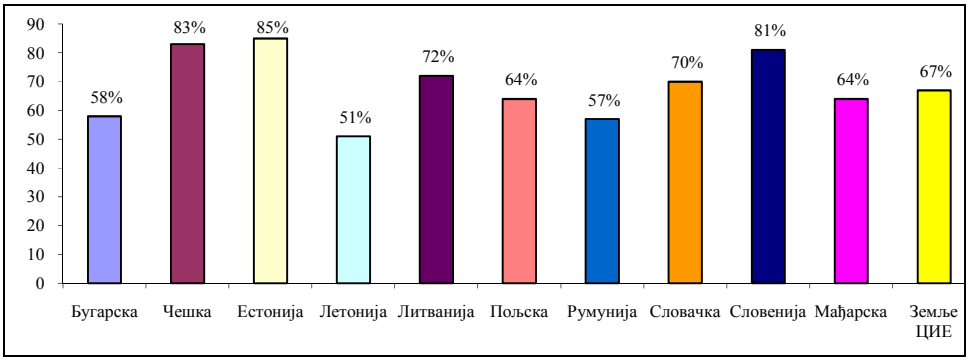
Табела 4. Кретање Страних директних инвестиција (СДИ) у Румунији и земљама ЦИЕ

Земља	СДИ у периоду 1992-2001 године		СДИ у 2001 години	
	укупно (мил. УСД)	по становнику (УСД)	укупно (мил. УСД)	по становнику (УСД)
Бугарска	3,943	478,0	694	85,2
Чешка	27,761	2.695,5	4,916	477,3
Естонија	2,894	2.039,1	542	396,5
Летонија	2,639	1.086,6	154	65,1
Литванија	2,886	790,0	446	127,6
Пољска	35,275	913,0	6,995	181,0
Румунија	*7,675*	*340,8*	*1,157*	*51,6*
Словачка	5,919	1.099,8	1,475	274,2
Словенија	1,962	987,7	503	252,8
Мађарска	21,956	2.164,2	2,443	239,5
Земље ЦИЕ	*112,910*	*1.078,2*	*19,325*	*185,3*

Извор: www.oecd.org (Statistical Appendix); www.europa.eu.int (Eurostat yearbook 2003).

Идентично светским тенденцијама, у Румунији (али и у већини других земаља ЦИЕ), приоритет у расподели СДИ имају новоформиране гране националне економије, тј. услуге и индустрије са брзим обртом капитала, *(дијаграм 2.)*.

Дијаграм 2. Учешће ЕУ-15 у укупним СДИ у Румунији и осталим земљама ЦИЕ (за период 1999 - 2001. године)



Извор: Enlargement of the European Union - An Historic Opportunity, European Commission, Brussels, Edition 2001.

Примарне гране привреде (пољопривреда, лов и риболов, шумарство и екстрактивна индустрија - вађење руда и камена) користе близу 15% (односно

производња хране преко 11%) од укупних фондова СДИ намењених развоју националне економије. Највећи прилив СДИ, како у Румунији, тако и у осталим земљама ЦИЕ, долази управо из ЕУ (у просеку око 75%).

Закључак

Резултати истраживања на бази компаративне анализе пољопривреде Румуније у периоду 1989-2002. година, указују на следеће чињенице:

- високо учешће активног пољопривредног становништва у укупном активном становништву (44,4%) и велики удео пољопривреде у стварању БДП (12,9%) представљају, са једне стране вредности које су знатно изнад просека у земљама ЕУ-15, док са друге стране одсликавају смањени ниво укупне економске развијености;
- учешће извоза пољопривредних производа у укупном извозу, као и учешће увоза пољопривредних производа у укупном увозу, праћено је периодичном нестабилношћу и знатним разликама;
- тракторе у употреби карактеришу мања радна снага и слабије техничке могућности, наравно и перформанса комбајна у употреби јесте слабија у односу на ниво ЕУ-15;
- пољопривредна производња бележи пад, како у биљном (са изузетком уљарица и житарица), тако и у анималном сектору (где је знатно израженији и без изузетака), будући да у оба случаја нема довољно инвестиционих улагања која би омогућила један непрекидан процес развоја и модернизације;
- просечна величина пољопривредних газдинстава је знатно мања од просека у земљама ЕУ (6,4 ha наспрам 18,7 ha) и представља једва 34,2% у односу на поменути просек;
- пољопривредне структуре, карактеристичне по ексцесивном уситњавању обрадивих површина (атомизацији парцела), недостатку инвестиционих фондова и адекватних аграрних политика (ефикаснијих у погледу економске организације) су главна препрека за раст продуктивности.
- реструктурирање аграра зависиће, у највећој мери, од остварене ефективности инвестиционих улагања.

Поред свих ових, помало песимистичких, чињеница, наравно да постоје и сектори пољопривреде, а нарочито они који по својим карактеристикама упошљавају значајне људске ресурсе или се користе веома повољним агрономским условима, у којима ће Румунија бити компетентна и одговорити захтевима строгих европских стандарда.

Литература

1. Davidovici, I., Gavrilescu, D. (coordonatori) (2002): *Economia creşterii agroalimentare*, Editura Expert, Bucureşti.
2. Denuța, I. (1998): *Investițiile străine directe*. În țările est şi central-europene, Editura Economică, Bucureşti.
3. Gavrilescu, D., Davidovici, I., Cionga, C., Hurduzeu, G. (2001): *Ce politică agricolă trebuie să promoveze România*, Editura Institutul de economie agrară, Bucureşti.
4. Loyat, J., Petit, Y. (1999): *La politique agricole commune*, La documentation française, Paris.
5. Popescu, M. (2000): *Producția agricolă a României sub impactul tranziției*. Studii şi cercetări economice, Editura Centrul de informare şi Documentare Economică, Bucureşti.
6. Radenković-Jocić, D. (1997): *Strane investicije u zemljama u tranziciji*, Izdavač Zadužbina Andrejević, Beograd.
7. Ranđelović, S. V. (2001): *Ekonomika poljoprivrede i zadrugarstvo*, Izdavač Univerzitet u Beogradu, Poljoprivredni fakultet, Beograd-Zemun.
8. Subić, J. (2000): *Agricultura ca factor al creşterii economice*, revista Management, Editura Academia de Studii Economice, Bucureşti, nr.1-2/2000, pag. 37-43.
9. Zahiu, L. (1999): *Management agricol*, Editura Economică, Bucureşti.
10. Zahiu, L. (2000): *Integrarea agroalimentară europeană*, Editura A.S.E., Bucureşti.
11. Zahiu, L., Dachin, A. (2001): *Politici agroalimentare comparate*, Editura Economică, Bucureşti.
12. *** *Agricultura în Uniunea Europeană – În pas cu timpul*, Delegația Comisiei Europene în România, în seria EUROPA de documente în limba română, R.H. Printing, Bucureşti, 1999.
13. *** *Anuarul Statistic al României*, C.N.S., colecția 1998-2003.
14. *** *Enlargement of the European Union – An Historic Opportunity*, European Commission, Brussels, Edition 2001.
15. *** *L'Union européenne: poursuite de l'élargissement*, Commission européenne Direction générale de la presse et de la communication, Bruxelles, 2001.
16. *** *The European Union - Still enlarging*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg, 2001.

Др Горан Рајовић

AGRICULTURAL CHANGES ON INCIDENCE DEPOPULATION AND COMPARATIVEIY PRIORITY AND LIMITATIONS FOR EVOLUTION AGRARIAN IN NORTH - EASTERN MONTENEGRO

Abstract

In this work are considered agrarian changes within influencing depopulation and comparatively priority and limitations for evolution agrarian in North-eastern Montenegro, on sample township Berane, Andrijevica and Plav. These are township who there are expressed stadium depopulation, what is influence on row social changing, particulary on decreasing agrarian production. Negative changing in structured the use agrocultural territory involved are in fact that are territory within ploughts and gardens and grazing land decrease. As distinct from aggrandize are territory within orchards and prairies. On the whole observing grain production substantially, subserve for serving needing hausehold. Minority routing is market. Some better results are implemented in cattle production what is substantially focused is on receipt meats and milks. Referred region possesing importants evolutional comparatively priority but and limitations for evolution agroculture. Practiced European Union suggests that sophistical politics rural development, financial supported, there's for result successful rural economy, with great possibilities for pursuit agriculture and employed.

Key words: *North-eastern Montenegro, agricultural changes, depopulation, agriculture, grain production, cattle production, comparatively priority, limitations*

АГРАРНЕ ПРОМЕНЕ ПОД УТИЦАЈЕМ ДЕПОПУЛАЦИЈЕ И КОМПАРАТИВНЕ ПРЕДНОСТИ И ОГРАНИЧЕЊА ЗА РАЗВОЈ АГРАРА У СЕВЕРОИСТОЧНОЈ ЦРНОЈ ГОРИ

Апстракт

У раду се разматрају аграрне промене под утицајем депопулације и компаративне предности и ограничења за развој аграра у североисточној Црној Гори, на примеру општина Беране, Андријевица и Плав. То су општине које имају изражен степен депопулације, која је утицала на низ друштвених промена, а нарочито на опадање аграрне производње. Негативне промене у структури коришћења пољопривредних површина садржане су у чињеници да се површине

под ораницама и баштама и пашњацима смањују. Насупрот томе повећане су површине под воћнацима и ливадама. У целини посматрано биљна производња углавном, служи за задовољавање потреба домаћинства. Мањи део намењен је тржишту. Нешто бољи резултати су остварени у сточној производњи која је углавном орјентисана је на добијање меса и млека. Разматрани простор поседује значајне развојне компаративне предности али и ограничења за развој пољопривреде. Искуства Европске уније указују да осмишљена политика руралног развоја, финансијски подржана, има за резултат успешну руралну економију, са широким могућностима за бављењем пољопривредом и запошљавањем.

Кључне речи: *Североисточна Црна Гора, аграрне промене, депопулација, пољопривреда, биљна производња, сточна производња, компаративне предности, ограничења.*

Увод

Проучавање аграрних промена у североисточној Црној Гори, на примеру општина Беране, Андријевица и Плав имаја посебан значај за правилно вођење аграрне политике. Тиме се утврђује како демографски потенцијал у пољопривреди, тако и мере за правилно вођење и усмеравање привредног развоја у наредном периоду. Произилази сасвим одређено да су проблеми пољопривреде, пре свега, проблеми целокупне привреде и да њихово решавање зависи од решавања укупног развоја привреде. У сложеним околностима савременог друштва, скоро свакодневно се налазимо пред изазовом аграрних проблема. Ради тога се и наша пажња у тексту концентрисала и на обраду компаративних предности и ограничења за развој аграра. Све су то задаци и подухвати са којим се сусрећемо и које морамо ефикасно решавати. Покретање промена, које би разматрани простор довеле до бржег укључивања у савремени систем пољопривредне производње, привреде и начина живљења, ипак, су најважнија и најургентнија мера. Упознавање, анализирање и проучавање ових кретања и тенденција омогућавају правилније и лакше вођење аграрне политике и утврђивање ставова према конкретној пракси и збивањима у пољопривреди.

1. Аграрне промене под утицајем депопулације

Североисточни део Црне Горе, на примеру општина Беране, Андријевица и Плав има изражен степен депопулације, која је утицала на низ друштвених промена, а нарочито на опадање аграрне производње. Према подацима пописа, број становника на разматраном простору опада, тако да према последњем попису из 2003. године живи 14.647 становника мање него што је било становника према попису из 1981.

Табела 1. Промене броја становника у периоду 1948 - 2003.година

1948.	1953.	1961.	1971.	1981.	1991.	2003.
Број становника						
53.477	57.973	62.993	68.893	69.332	64.954	54.685
Процентуално повећање и смањење становништва						
1948/53.	1953/61.	1961/71.	1971/81.	1981/91.	1991/2003.	2003/1948
4.496 8,40%	5.020 8,65%	5.900 9,36%	439 0,63%	4.378 -6,31%	-10.269 - 15,8%	1.208 2,26%

Извор: РЗС, Пописи становништва (одговарајуће године).

Процентуално повећање становништва разматраног простора износило је 1948-2003.године 2,26%, али са тенденцијом опадања од 1981.године. Међутим, тенденцију успореног развоја запажамо у периоду 1971 - 1981. године са 9,36 % на 0,63 %, 1981 - 1991. године са 0,63 % на - 6,31 %, 1991 - 2003. године са - 6,31 % на - 15,8 %. Општа је констатација да је разматрани простор имао од 1981.године изразиту депопулацију која се морала негативно одразити на укупна друштвена и економска кретања, а то значи и на смањивање броја становника у последњих близу тридесетак година.

Пад пољопривредне производње је велики и податке које приказујемо у овом тексту управо одсликавају бројне промене које су настале под утицајем депопулације у пољопривреди разматраног простора.

Табела 2. Пољопривредне површине према категоријама коришћења 1964. и 2000. године

Година	1964.		2000.	
Категорија земљишта	у ха	%	у ха	%
Пољопривредне површине	70.478	100	67.740	100
Оранице и баште	8.440	11,98	6.773	9,94
Воћњаци	1.826	2,59	1.943	2,87
Ливаде	19.926	28,27	19.986	29,50
Пашњаци	40.286	57,16	39.062	57,67

Извор: РЗС, Пољопривредне површине према начину коришћења (одговарајуће године)

У периоду 1964 - 2000. године у структури пољопривредних површина дошло је до промене у начину искоришћавања у правцу смањивања површина под ораницама и баштама и пашњацима. Насупрот томе повећане су површине под воћнацима и ливадама. Ораничне површине у посматраном периоду смањене су са 8.440 ха у 1964. години на 6.773 ха у 2000. години, односно за 1.667 ха. Површине под воћњацима повећане су за 117 ха. "Ови трендови се лако објашњавају, јер напуштање обрадивих површина огледа се и кроз пољопривредну делатност старачких домаћинстава која више нису у стању да се баве тешким ратарским пословима, већ се све више окрећу сточарство и тако се оранице и баште претварају у друге врсте пољопривредних површина" (Јаћимовић, Б. Шећибовић, Р.1992). У посматраном периоду површине под ливадама повећане су

за 60 ха а земљиште под пашњацима, смањено је за 1.224 ха. Оваква искоришћеност пољопривредног земљшта је типичан одраз слабо развијене пољопривреде, где се земљишне површине не користе рационално. Имајући у виду стање сточног фонда и степен деградације пашњака, логично је очекивати даље опадање ове категорије земљишта. Разлика од 16 ха или 0,02 % која није приказана у табели 2. припада у структури пољопривредних површина категорији баре и трстици.

Најсликовитије се утицај депопулације на пољопривреду одсликава се у приказивању пада биљне производње. Укупна производња ратарских култура на ораничним површинама у периоду 1964 - 2000. година била је у смањењу, од 6.034 тоне (кукуруз), 2.551 тоне (пшеница), 50 тоне (раж), 686 тона (јечам), 5.762 (кроммир) , 89 (пасуљ) на 964 (кукуруз), - (пшеница), 9 тона (раж) и 26 тона (јечам), 4.571 (кромпир) и 464 (пасуљ). Уз смањене просечног приноса, од 1,9 т/ха (кукуруз), 1,5 т/ха (пшеница), 0,9 т/ха (раж), 1,0 т /ха (јечам), 5,2 т/ха (кромпир) с тим што статстика не бележи принос за пасуљ, на 1,3 т/ха (кукуруз), 1,0 т/ха (пшеница), 0,6 т/ха (раж), 0,6 т/ха (јечам) на 0,4 т/ха (кромпир) и 0,2 т/ха (пасуљ). На прилично смањеној површини за 1.985 ха (кукуруз), 1.566 (пшеница), 53 ха (раж) и 688 ха (јечам). Код пасуља и кромпира је обрнута ситуација, знатно су повећане засејане површине. Код пасуља са 21 ха на 100 ха а кромпир са 1.112 ха на 2.030 ха. Статистика не наводи податке пожњевених површина под пшеницом и ражи на територији општине Андријевица. Тако да претпостављамо да је мањак од 32 ха површине под житом настао из тог разлога.

У структури крмног биља највећи значај имају ливаде и пашњаци, што одговара природним условима разматраног простора. Управо ова врста крмног биља је потребна за развој брдско - планинског сточарства, тако да је главни извор хране за сточни фонд овог дела североисточне Црне Горе. У периоду 1964 - 2000. година површине под луцерком су смањене са 559 ха на 330 ха. Уз смањење просечног приноса по ха (5,0 т/ха на 0,2 т/ха) добијена је и смањена производња од 2.806 тона 1964. године на 80 тона 2000. године. Учешће ливада у пољопривредном земљишту је незнатно повећано у периоду од 1964 – 2000.године, од 19.926 ха или 28,27 % на 19.986 ха или 29,50%. Производња ливадског сена кретала се од 12.692 тона до 13.739 тона. Просечни приноси сена по јединици површине кретали су се од 1,5 т/ха у 1964. години до 0,7 т/ха у 2000. Површине пашњака су у периоду 1964 - 2000. година на разматраном простору благо умањене од 40.286 ха или 57,16 % на 39.062 ха или 57,67% укупне пољопривредне површине. Производња сена са пашњака се смањила са 15.066 тона на 1.315 тона такође, и посечан принос сена је смањен са 0,4 т/ха на 0,1 т/ха. Године 2000. на проучаваном простору није се обрађивало 1.040 ха земљишта. Највећу површину необрађеног земљишта имала је општена Беране 915 ха, затим следи општина Плав са 78 ха и општина Андријевица са 47 ха.

Површине засађене осталим поврћем (лук, купус, краставци, тикве, грашак и др.), повећане су са 174 ха у 1964. годинина на 638 ха у 2000. години. Званична статистика не даје податке просечних приноса и производње. Међутим, увођењем нових сорти, бољом агротехником и организацијом производње, засађене површине под „осталим поврћем“ могу се повећати јер за то постоје повољни природно - еколошко услови.

Све што смо до сада изложили о ратарству показује да је оно екстезивног карактера. Уместо да се мења лик ратарства, и самим тим води брига о побољшању квалитета земљишта, дешава се супротно. Оно се све више испошћује и постаје, услед лоше обраде, све неплодније. Упоредо са тим смањује се и сточни фонд, што умањује могућност ђубрења ораница. Употреба вештачких ђубрива, како смо могли закључити теренским опсервацијама, веома је мала. То условљавају бројни разлози, првенствено висока цена вештачког ђубрива. Пошто се ради углавном о ситним пољопривредним газдинствима, они немају материјалних могућности да га купују. Није без значаја неупућеност, неискуство, па и неповерење пољопривредника у вештачка ђубрива, а има и других разлога. Битно је да све ово, у крајњој линији, утиче на принос усева. "Излазак из оваквог стања, у перспективи, треба тражити у већој кооперацији са друштвеним сектором, тј. треба деловати не само примером, већ ставити на располагање индивидуалним пољопривредницима механизацију и сл. Као резултат сарадње са друштвеним сектором вероватно би дошло и до боље селекције семена, правилнијег географског размештаја појединих ратарских култура итд'' (Милић,В. и сарадници, 1980).

Табела 3. Површина, производња и приноси ратарских култура и сточног биља у 1964. и 2000. години

Ратарске културе и сточно биље	Површина у ха	Производња у тонама	Принос у т/ха	Површина у ха	Производња у тонама	Принос у т/ха
Кукуруз	1.985	6.034	1,9	1.250	964	1,3
Пшеница	1,566	2.551	1,5	120	-	1,0
Раж	53	50	0,9	15	9	0,6
Јечам	688	686	1,0	46	26	0,6
Кромпир	1.112	5.762	5,2	2.030	4.751	0,4
Пасуљ	21	89	-	100	464	0,2
Луцерка	559	2.806	5,0	330	80	0,2
Приноси са ливада	19.926	12.692	1,5	19.986	13.739	0,7
Приноси са пашњака	40.286	15.066	0,4	39.062	1.315	0,1

Извор: РСЗ, Попис пољопривреде (одговарајуће године)

Површине под воћњацима у периоду 1964 - 2000. године повећане су са 1.826 ха на 1.943 ха[1].

[1] С обзиром да нам доступни статистички подаци за 1964.годину приказују укупан број стабала воћа (јабуке - 22.501 стабала, произвдоња у тонама -401, приноси по стабулу у кг - 4,3), крушке (10.280 стабала, производња у тонама -152, приноси по стаблу у кг - 2,3), шљиве (276.953 стабала, производња у тонама - 4.241, приноси по стаблу у кг - 2,4); а не број родних стабала, били смо принуђени да користимо податке за период 1991 - 2001.година.

Табела 4. Број стабала, производња и приноси појединих врста воћа у 1991. и 2000.године

1991.			
Врста воћа	Број родних стабала	Производња у тонама	Принос и по стаблу у кг
Јабуке	129.515	727	6
Крушке	22.600	106	5
Шљиве	403.020	987	2
2000.			
Јабуке	129.350	1.549	12
Крушке	30.210	307	10
Шљиве	415.500	3.638	9

Извор: РЗС, Попис пољопривреде (одговарајуће године)

Шљиве су по броју родних стабала и укупној производњи доминантна воћарска култура разматраног простора. Број родних стабала растао је од 403.020 у 1991. години на 415.500 у 2000. години. Повећање броја стабала детерминисано је стварањем воћњака на планинским ободима, заменом домаћих сорти (пожегача), другим домаћим (чачанска лепотица, чачанска рана) и страним сортама (стенлеј).Укупна производња и приноси по стаблу у првом реду су детерминисани агроклиматским условима. Основни органичавајући услов је касни (пролећни) мраз. Просечан принос у 2000. години износио је 9 кг по родном стаблу а укупна производња шљива износила је 3.638 тоне. "Да би се тенденција већих приноса и производње остварила потребна је подршка прерађивачких капацитета и организованији откуп шљива, избор и селекција бољих сорти, модернија обрада и заштита од болести и штеточина. То би подстакло бржу обнову шљивика " (Јаћимовић,Б.1992).

Укупан број родних стабала јабука на разматраном простору износи 129.350. Производња јабука 2000. године износила је 1.549 тона. Сортиман јабука је разноврснији него код других врста воћа. Племените сорте - делишес и јонатан су донекле потиснуте од киселе и слаткокиселе сорте ајдаред. Гаје се и аутохтоне сорте као колачара, будимска, крстовача, петровача и др. Општи ниво производње јабука одликује се скромном применом агротехничких мера, шароликим сортиментом, што резултира и неуједначеним приносима по стаблу, који на проучаваном простору 2000. године износи 12 кг по родном стаблу.

Крушка по броју родних стабала заузима треће место. У периоду 1991 - 2000. године број родних стабала крушке повећан је са 22.600 на 30.210. Производња крушака 2000. године на разматраном простору износила је 307 тона. Просечан принос крушака износио је 10 кг по родном стаблу .

Основна карактеристика воћарске производње разматраног простора, готово код свих врста воћа, су екстезивна производња са ниским приносима, неповољни сортни састав и низак ниво агротехнике.Поред овога, воћарство карактерише и слаб квалитет производа, што је такође условљено слабом

негом и недовољном заштитом од разних болести и штеточина. Мањи број воћарских производа иде на тржиште, а највећи део се прерађује у оквиру домаћинства. То се пре свега односи на шљиве, која се прерађују у ракију, изванредног квалитета, а нешто у пекмез. Перспективно гледано, све док се не реши питање савременог транспорта, према Андријевици, Беранама и Плаву, неће се ни створити већи интерес за развој воћарства.

Статистичке податке о кретању сточарске производње тешко је прибавити због недостатка ваљаног статистичког материјала. Другим речима, то значи да статистика не обраћај довољно пажње на стање сточног фонда и сточне производње, а без таквог материјала немогуће је дати приказ свеукупне пољопривредне производње. Због тога се код приказа сточног фонда морамо послужити подацима добијеним од млекаре и кланице у Беранама, као и податке путем спроведених анкета неких произвођача на разматраном простору које ћемо обрадити из статистичких годишњака Црне Горе из 1995. и 2001. године.

Бројно кретање грла у појединим сточарским гранама било је различито. Анализа броја стоке по категоријама у овом делу североисточне Црне Горе у периоду 1964 - 2001. година указује да број стоке осцилира са тенденцијом повећања броја говеда, смањања, оваца, свиња, коња и живине. На осцилација у броју стоке утицало је неколико фактора: екстензиван карактер, грла ниске продуктивности, заостали начин газдовања и др.

Број грла говеда према подацима Републичког завода за статистику из Подгорице, повећан је је у периоду 1964 - 2001.година за 7.449 грла. Због поремећаја на тржишту, односно пада цена овчијег меса, у току 1964 - 2001. година дошло је до смањења броја оваца за 22.025 комада. Број свиња се осетно смањио у истом периоду за 2.081 комада.Статистика не приказује број живене у 1964. години већ у 1994. указује на број од 92.261. из чега произилази да је дошло до смањења у односу на 2001. за 11.594 комада. Овакво смањење живине, може се једино објаснити повећаном потрошњом живинског места. То је и разумљиво, с обзиром на знатно већу цену осталих врста меса. Тако живинарство добија све већу улогу у домаћој економији.

У периоду од 1964 - 2001. године број оваца је смањен за 22.025 грла, са 66.377 грла у 1964. години на 44.352 грла у 2001.години. Ово се може објаснити недостатком радне снаге, лоших услова привређивања, екстезивног начина сточарења, отуђењем јагњади за клање са малом живом мером до 15 кг што се неповољно одражава на рентабилност производње, ниских откупних цена јагњади, оваца, сирове коже и вуне. Према анкетним проценама током 2000.године на разматраном простору је произведено 363 тоне овчијег меса а производња овчијег млека кретала се око 2.265.036 л, са просечном млечношћу од око 50 литара по музној овци током године. Већи део овчијег млека се прерађује у домаћинствима, посебно или заједно са крављим млеком, у сиреве различитог квалитета. Производња вуне у 2000. години износила је око 40 тона. Просечни приноси вуне по овци су изразито ниски и износе 1,2 кг. Највећи део произведене вуне се користи у домаћој радиности, знатно мањи део се пласира на тржиште (Рајовић,Г.2007).

Табела 5. Бројно стање стоке у 1964., и 2001. години

Врсте стоке и број	1964.	2001.
Говеда укупно	22.543	29.992
Грла за приплод	11.730	17.679
Свиње укупно	4.551	2.470
Свиње за приплод	506	287
Овце укупно	66.377	44.352
Овце за приплод	50.580	33.583
Живина	-	80.667

Извор: РЗС, Попис пољопривреде (одговарајуће године)

Говедарство је по броју грла друга грана сточарства. Укупна број говеда повећан је за 7.449 грла, са 22.543 у 1964.години на 29.992 грла у 2001.години. Говеда се највише гаје за добијање млека, млечних производа и меса, као и за добијање органског ђубрива. У расном саставу доминира домаће говече буша и мелези буше и домаћег шареног говечета. Производња крављег млека креће се око 2.500.000 л, са просечном млечношћу од око 130 л по мужној крави. Ниска млечност крава последица је расног састава и неадекватне исхране. Према анкетним проценама за 2000. годину на разматраном простору произведено је око 900 тона говеђег меса (Рајовић,Г.2007).

Живинарство је важна сточарска грана. Наиме, укупан број грла живине у овом делу северписточне Црне Горе 2001. године износио је 80.667 грла. Од живине најбројније су домаће кокошке, затим мелез домаће и штајерке, јаребичаста талијанка, легхорн и радајланд. Остала живина (пакте, гуске, ћурке и др.) је симболично заступљена. Према анкетним проценама производња јаја за 2000.годину износила је око 100 јаја по коки носиљи (Рајовић,Г.2007).

Остале врсте сточарства нису у складу са природним могућностима ове области. Број грла свиља у периоду 1964 - 2001. година смањен је за 2.081 грла, односно са 4.551 грло у 1964. години на 2.470 грла у 2001. години. У расном саставу свиња преовлађују домаће беле меснате свиње, јоркшир, холандски и шведски ландрас. Гајење свиња обично је везано за сопствене потребе, са незнатном производњом за тржиште.

Коњарство је грана сточарства која је знатно изгубила на економском значају. Са појавом механизације значај коња у пољопривредној производњи на просторима са мањим нагибом је маргинализован. Нешто већи значај у пољопривреди коњи су задржали на брдско - планинском ободу, где је употреба механизације због знатних нагиба ограничена. Број грла коња у периоду 1964 - 2001. година је смањен за 2.598 грла, са 5.162 грла на 2.564. У расном саставу коња углавном преовлађују коњи арапске расе, јер је најбоље прилагођен брдско - планинским крајевима и слабијим условима за исхрану.

Пчеларство је грана сточарства која природне могућности није ни изблиза искористила. Укупан број кошница на проучаваном простору износио је 3.884 комада. Према анкетним проценама за 2000.годину произведено је око 7,7 тона меда .Укупна продукција и производња по кошници колеба се и условљена је

климатским приликама и квалитетом паше.Како смо сазнали у Општинским фондовима за унапређење пољопривреде у току су реализације инвестиционих пројеката намењених развоју пчеларства.Величина предвиђених пчелињака је пројектована тако да потенцијални корисници постану прави робни произвођачи, на основу чије би се успјешности пчеларска производња даље ширила (Рајовић, Г.2007).

Наша истраживачка евиденција, темељена на сличним испитивањима В.Милића и сарадника (1980), истакла је у први план неколико битних запажања, тј.увидом на терену, дошли смо до неколико закључака.Прво, са становишта основне теме коју разматрамо интересантно је анализирати начин прилагођавања сточарства природним условима. Најповољнији услови за развој сточарства (говече, свиње) су у котлинском и долинском појасу. Што се иде навише, према побрђу и планинском појасу, услови за развој сточарства су све више неповољнији: говече губи у тежини и квалитету, опада број свиња, али не и квалитет, а број оваца се повећава. Друго, битно је поправљен расни састав, али још увек није извршен најповољнији избор. За унапређење сточарства, у виду регреса и премија реализују се кредитне линије високостеоних јуница увезених уз Баварске. Потенцијал млечности ових грла се креће се од пет до осам хиљада литара млека годишње. Треће, развојем ветеринарске службе значајно је поправљен ниво неге, заштите, осемењивања. Међутим,одсуство програмског приступа учинило је да терени општина буду неадекватно покривени мрежом стручне службе. Четврто, технологија припреме хране и нега стоке знатно је напредовала али није продрла до свих подручја равномерно, а и не користе се сва нова сазнања. Пето, техничка база, пре свега изградња стаја и осталих потребних просторија, још увек је далеко испод задовољавајућег нивоа. Разлога има више. Један од главних налази се у чињеници да је стандард домаћинстава за наше прилике доста низак. Тако да је изградња стаја и осталих потребних просторија скромна.

2. Аграр - компаративне предности и ограничења

Североисточни део Црне Горе, на примеру општина Беране, Андријевица и Плав располаже релативно малим површинама пољопривредног земљишта 67.740 ха, изражено по становнику износи 0,81 ха пољопривредног земљишта, знатно изнад расположивих површина у појединим регионима Европе. Основна карактеристика производних јединица на разматраном простору (доминирају мала газдинстава) је уситњеност поседа, што отежава реализацију економичније и продуктивније пољопривредне производње и ствара додатне трошкове прерађивачкој индустрији, а истовремено онемогућавају прилив и исплатљивост већих инвестиција, нарочито у комплетирању потребне механизације. Дакле, разматрани простор поседује значајне развојне компаративне предности али и ограничења за развој пољопривреде .

Развојне компаративне предности огледају се кроз:

- Повољне климатске услове који погодују гајењу повртарских, воћарских и других интензивних култура као и релативно ценовно конкурентне сточарске производње;

- Еколошка очуваност факторе производње (земљишта, воде и ваздуха) од загађења у значајној мери, омогућава разматраном простору да афирмише савремену органску пољопривредну производњу;

- Обимне неискоришћене површине обрадивог пољопривредног земљишта, као и површине на којима је могуће значајно повећање производње по јединици површине, без угрожавања осталих ресурса;

- Доступност тржишта - локалног и значајно велика туристичка тражње доприносе да бројни и специфични производи овог дела североисточне Црне Горе имају потенцијално добру проходност на тржишту (Гулан,Б.2006).

Ограничења у развоју пољопривреде огледају се кроз:

- Деценијско заостајање сектора пољопривреде у периоду индустријализације, посебно приватног сектора који је у целом периоду запостављен;

- Неповољна економска ситуација у периоду за поседњих блузу двадесетак година и њене негативне последице на развој пољопривреде;

- Уситњеност поседа и непостојање законске регулативе која би онемогућила даље уситњавање поседа;

- Пољопривреда је у значајном степену само додатно занимање становништва, што успорава модернизацију, робну производњу и тржишну оријентацију газдинстава;

- Недостатак стратешког приступа у планирању и развоју пољопривреде;

- Незадовољавајући образовни и стручни ниво произвођача за бављење пољопривредом, као основном делатношћу, непостојање довољно високостручних институција у овом сектору неопходних за примену нових технологија ;

- Недовољно развијена, ценовно неконкурентна и увозно зависна прерађивачка индустрија;

- Недовољно изграђена рурална инфраструктура;

- Дуг период без улагања у пољопривреду - недостатак савремене опреме, механизације и нових технологија;

- Ограниченост прерађивачких капацитета и скроман асортиман финалних производа ;

- Неразвијен финансијски сектор, неповољна структура, рочност и каматне стопе на произвођачке кредите, недостатак кредитних институција специјализованих за рад са сектором пољопривреде;

- Одсуство активних удружења, земљорадничких задруга и осталих видова организовања примарних пољопривредних произвођача;

- Недовољно присуство стручних служби у процесу примарне производње (Гулан,Б.,2006).

Огроман неискоришћени потенцијал за бржи развој привреде у овом делу североисточне Црне Горе лежи управо у снажењу и даљем развоју прерађивачког сектора, за који постоје квалитетне домаће сировине. Последњих година су изградњом и проширењем капацитета већег броја приватних погона и изградњом млекаре „Зора“ у Беранима знатно су повећани не само капацитети него је знатно

проширен и обогаћен асортиман производа: по први пут се производи УХТ млеко, путер, разне врсте јогурта, као и шира палета сирева (свежи и намазни сиреви и сл.) (ekohranamont@cg.yu).

Слабе економске прилике разматраног простора могу се и морају променити на боље. Искуства Европске уније указују да осмишљена политика руралног развоја, финансијски подржана, има за резултат успешну руралну економију, са широким могућностима за запошљавање. У аграрној економији развијених земаља, односно њихових региона постоји нови концепт руралне економије која представља комплекс сеоских економских активности (примарна пољопривреда, прерађивачка индустрија,шумарство,туризам,занатство, уређење простора, рекреативне и еколошке активности и др.). То значи, рурални развој се дефинише као интегрална, територијално заокружена, сеоска привреда, коју чини скуп међусобно повезаних привредних делатности. У том погледу је веома значајно да се много више инвестира у саобраћајну и комуналну инфраструктуру, да се обезбеди социјално (здравствено, пензионо и инвалидско осигурање) и културно просвећивање пољопривредника. То би у неком случају био програм који би зауставио деаграризацију и депопулацију. Политика ослањања на аграр и руралну економију у целини требало би да буде, не само у функцији преживљавања у садашњим временима, већ да буде и трајно опредељење нашег друштва и економске развојне политике засноване на децентрализацији и складном економском развоју. Таквом привредном политиком би се вратио и живот на селу и повратак пољопривреди (Гулан,Б.2008).

Закључак

На основу свега наведеног, у виду једног кратког закључног разматрања указујемо на следеће важније налазе:

1. Разматрани простор има изражен степен депопулације, тако да према последњем попису из 2003. године живи 14.647 становника мање него што је било становника према попису из 1981.

2. Негативне промене у структури коришћења пољопривредних површина садржане су у чињеници да се површине под ораницама и баштама и пашњацима смањују. Насупрот томе повећане су површине под воћњацима и ливадама.

3. У целини посматрано биљна производња углавном, служи за задовољавање потреба домаћинства. Мањи део намењен је тржишту.

4. Нешто бољи резултати су остварени у сточној производњи која је углавном орјентисана је на добијање меса и млека, с тим што гајење оваца има превагу над гајењем говеда.

5. Разматрани простор располаже релативно малим пољопривредним површинама 67.740 ха, изражено по становнику износи 0,81 ха пољопривредног земљишта, знатно изнад расположивих површина у појединим регионима Европе.

6. Пре него што се приступи извођењу било каквих планова у будућности важно је имати на уму да поред компаративних предности разматрани простор,поседује и ограничења за развој аграра.

Искуства из аграрних региона Европске уније указују да осмишљена политика руралног развоја, финансијски подржана, има за резултат успешну руралну економију, са широким могућностима за бављењем пољопривредом и запошљавањем. Наравно, залажемо се за примену оних програма руралног развоја и развоја пољопривреде који задовољавају високе научне критеријуме, као и спремност одговарајућих институција да у развоју пољопривреде разматраног простора инвестирају потребна средства.

Литература

1. Јаћимовић, Б. Шећибовић, Р. (1992). Аграрно - географске промене у пограничној општини Црна Трава под утицајем депопулације, Зборник радова, св. 40. Београд: Географски факултет ПМФ.
2. Милић, В. и сарадници, (1980). *Друштвено - економске и демографске карактеристике Голака. Падинска Скела:* Завод за друштвене односе и информисање.
3. Јаћимовић,Б., (1992). Утицај депопулације на измене у биљној производњи у јужноморавском брдско - планинском и пограничном региону, Зборник радова, св. 39, Београд: Географски факултет ПМФ.
4. Рајовић,Г. (2007). Структурне промене биљне и сточне производње у општинама Беране, Андријевица и Плав, изабрани стручни радови (www.serbiafood).
5. Гулан,Б.(2008). Аграр Црне Горе: тржиште за 620.000 становика, изабрани текстови (www.agropress.org).
6. ekohranamont@mont.cg.yu
7. Гулан,Б.(2008). Перспективе руралних средина у Србији, изабрани текстови (www.agropress.org).
8. Пописи становништва (одговарајућа годишта). Подгорица: Републички завод за статистику.
9. Пољопривредне површине према начину коришћења (одговарајућа годишта). Подгорица: Републички завод за статистику.
10. Пописи пољопривреде (одговарајућа годишта). Подгорица: Републички завод за статистику.

Др Живорад Глигоријевић
Економски факултет, Ниш
Др Видоје Стефановић
Природно-математички факултет, Ниш

SOCIAL IMPORTANCE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF TOURISM

Abstract

Tourism, as a multi-dimensional phenomenon, has an exceedingly great, economic importance, first of all-it represents important driving force of economic development. However, apart from its economic importance, tourism has a broader social as well as political importance-it has a strong impact on overall flows of the development of many countries.Therefore, a special attention must be paid to its sustainable development, first of all.

Key words: *Tourism, social importance of tourism, culture and education, tourist health, human environment, sustainable development.*

ДРУШТВЕНИ ЗНАЧАЈ И ОДРЖИВИ РАЗВОЈ ТУРИЗМА

Апстракт

Туризам, као вишедимензионална појава има изузетно велики, пре свега, економски значај - ***представља значајну покретачку снагу привредног развоја.*** *Међутим, поред економског, туризам има и шири друштвени, као и политички значај -* ***врши снажан утицај на свеукупне токове развоја многих земаља.*** *Због тога се, у процесу развоја туризма, посебна пажња мора поклањати, пре свега, његовом одрживом развоју.*

Кључне речи: *Туризам, друштвени значај туризма, култура и образовање, здравље туриста,човекава околина, одрживи развој.*

Уводне напомене

1. У релативно кратком раздобљу (почев од Другог светског рата), туризам је постао својеврсни феномен и, с обзиром на број учесника, сигурно најмасовнија појава у светским релацијама. Туризам, у савременим условима, представља "водећу светску индустрију", а његов утицај на процес развоја постаје све интензивнији.

2. Туризам се, пре свега, може схватити као огромна покретачка снага привредног развоја, поготово неразвијених и земаља у развоју, јер доводи, што је

од посебног значаја, до креирања нових радних места и до повећања националног дохотка.

3. Поред економског значаја, туризам има и шири друштвени, као и политички значај односно туризам врши снажан утицај на свеукупни развој појединих земаља па се, због тога, не сме занемарити и његова друштвено-политичка улога. Ово, тим пре, што тај шири друштвени и политички значај, у коначном, утиче на економске ефекте који се остварују у процесу развоја туризма.

4. Поред тога, може се рећи да туризам пружа основу за проширење видика једног друштва, јер омогућује развој и одржавање односа са другим земљама. На тај начин, долази до смањења тензија, избегавања конфликта и до јачања међудржавних односа па је, током XX века, туризам био активно промовисан од стране многих земаља.

5. Имајући у виду поменути економски и друштвени значај туризма, посебна пажња мора се поклањати одрживом развоју туризма.

1. Друштвени аспект развојне димензије туризма

1. Будући да је постао саставни део животног обрасца савременог човека, туризам је свакодневно изложен притиску турбулентних промена.

Промене, промене и само промене су битна карактеристика савременог развоја, а креатор тога су наука и технологија. Живот у "доба неизвесности" може произвести "шок будућности". Кључна дилема се отвара око питања да ли се развој производних снага налази у трасформацији која се законито манифестује у кризи прилагођавања, или кризу генеришу друштвени односи које ваља другојачије уредити, хуманизовати, сузбити експлоатацију, развити социјална права и заштиту, пронаћи "трећи пут" у "трећем таласу"[1] и тако решити проблем.

С обзиром на чињеницу да је човек креатор свеукупног развоја, туризам је, управо, позван да омогући бујање креаторства сваког човека. У том контексту, утицај туризма на процес развоја се темељи или на анализи животног обрасца човека у савременом (пост)индустријском друштву или, пак, на анализи потреба које произилазе из човекове природе ослањајући се, при томе, на антропологију, биоантропологију, психологију, психијатрију и друге дисциплине које проучавају човека.

2. Елементи доминантног животног обрасца савременог индустријског друштва су*: рад – становање - слободно време -путовање.* Тај животни образац обликовао је масовни туризам конзумеристичког типа.

Многи аутори, попут *J. Kripendorfa*, "пут до новог друштва" виде у променама система вредности. С обзиром да је на сцени, у развијеним земљама, генерација која је у историји достигла материјално благостање, која се отргла од "царства нужности" и закорачила у "царство слободе", *J. Kripendorf* логично закључује да ће слободно време (а не радно време), обликовати нови редослед вредности. Формираће се "животни стил културе слободног времена" који ће

[1] "Трећи талас" је наслов већ харизматске књиге *Алвина Тофлера*, која се односи на изазове треће технолошке револуције.

мењати животни образац индустријског друштва. Њега ће, посматрано, са аспекта туризма карактерисати: (а) сопствена активност (уместо пасивности и туђих искустава); (б) спонтаност (уместо тоталне организације и планирања); (ц) друштвени контакти (уместо издвојености и усамљености); (д) опуштеност (уместо стреса и напрезања) и (е) разонода (уместо незадовољства и сталног такмичења.

Да ли ће ово дати нови смер задовољавању туристичких потреба?

У одговору на ово питање неки аутори упозоравају на последице масовног туризма пишући о "туристичком гету", залажући се за "хуманизацију" туризма. У том смислу, неки аутори говоре о "револуцији одмора",[2] коју као друштвени пројекат карактерише: (а) сузбијање профитерске логике одмора, (б) организовање и управљање одморима ("култура одмарања"), (ц) операционализација "самоуправљања" на одмору, то јест "*odmor a la carte*", (д) сузбијање логике "инжењера рекреације" и (е) афирмација слободе у одлучивању о начину одмарања.

Дакле, "нови туриста" има нова сазнања, нове вредносне оријентације и нове потребе, а то еволуира у ново друштво слободног индивидуализма. Процес који томе води, често се означава са три велика "**и**" - *информатизација, индивидуализација и интернационализација,* док је у мање развијеним земљама на снази промотивни слоган "три **с**"- *sun, sea, sand*, то јест *сунце, море, песак.*

3. Промене на подручју туризма могу се пратити почев од фазе једноставних облика базираних на гостољубивости и сервилности домаћина као најважнијем елементу услуге, преко фазе професионалне, серијске и, углавном, индустријализоване производње туристичких услуга, па све до потпуног професионализма и успостављања развијеног система заштите туриста као потрошача.

Земље и подручја чија концепција развоја туризма не следи глобалне развојне трендове, то јест не усмерава развој туризма тако да се разлике у културним нивоима домицилног становништва и туриста надопуњују**,** а у самој услузи доминира традиционалност, имаће низ развојних проблема. Они ће се, пре свега, манифестовати у високој заступљености туриста ниске куповне моћи, који тек улазе у сферу доколице и туристичке рекреације и објективно не могу пратити цену модерно структуриране туристичке услуге, што се огледа у ниској просечној потрошњи туриста. У таквим срединама, туристи из средњих и виших слојева куповне моћи су ретки и, углавном, долазе из знатижеље или у специјалним аранжманима, али троше мало због сиромашне понуде.

2. Утицај туризма на друштвени развој

1. Посматрано са друштвеног аспекта, утицај туризма је вишестран, јер туризам утиче на културу, образовање, здравље људи итд. При томе, тај утицај може бити: позитиван и негативан.

[2] О томе говори А. Лаурант (види: А. Дулчић, *Управљање развојем туризма*, Сплит, 2001, стр. 31.)

2. Што се тиче утицаја туризма на културу, треба истаћи да се велики број туриста укључује у туристичка путовања, са жељом да упозна историјско и културно наслеђе других земаља, а исто тако, с циљем да се упозна са достигнућима из разних области уметности у тим земљама. Из тих разлога, велики број туриста посећује музеје, историјске споменике, уметничке галерије, фестивале и тако даље. Имајући то у виду, све земље воде бригу о свом културном и историјском наслеђу, како би стимулисали туристе да дођу у ту земљу.

3. Важно је, исто тако, истаћи и утицај туризма на образовање становништва, које се укључује у туристичке токове са жељом да се више упозна са географским, климатским и антрополошким, социјалним и другим условима у којима живи становништво земаља, где туристи долазе и на тај начин се повећава општи културни ниво туриста.

4. Поред наведеног, преношење навика и обичаја из једних у друге земље може се, такође, сврстати у домен значаја туризма, са културног и образовног аспекта.

2.1. Утицај туризма на културу и образовање

1. Својим развојем, туризам утиче на одрживост културног наслеђа једне земље. На пример, у малим руралним областима и малим приморским градовима, многе атракције (локални музеји, уметничке галерије, позоришта итд.) не би могле да функционишу без подршке туриста. Њихово затварање би, у великој мери, осиромашило живот становништва у тим подручјима. Поред тога, домаћа радиност, барови, ресторани, домаће кухиње и тако даље, свој опстанак у великој мери дугују туризму.

Културни утицај туризма је најприметнији у мање развијеним земљама, с тим што тај утицај не треба само ограничавати на њих, поготову због тога што је туризам довео до великих проблема у многим великим градовима (на пример, Њујорк, Лондон, Хавај, Мајами). При сагледавању културног и образовног утицаја туризма, треба истаћи да јачина тог утицаја не зависи само од броја туриста, већ и од типа туриста који долазе у одређено подручје. Масовни туризам биће мање спреман да се прилагоди локалној култури, већ ће ти туристи тражити стандарде које имају у сопственој земљи. Међутим, независни путници, истраживачи могу се у потпуности прилагодити и климатизовати на страну културу. Ти независни путници, путују на своју руку и неупадљиви су.

2. Одређене туристичке области привлаче богате туристе који су жељни одмора или авантуре, али упоредо са њима те области привлаче и ситне криминалце који се баве крађама и тако даље.

Посебно треба истаћи, да постоји велики број директних, али мање видљивих ефеката на локалну област. Један од тих ефеката је „релативни губитак“ – локално становништво често осећа незадовољство сопственим начином живота и настоји да опонаша туристе. Ефекат тог феномена је, у неким случајевима, маргиналан (прихватање моде), али у неким може довести до угрожавања дуго усађене традиције неких нација. Проблем интеракције између домаћина и туриста је тај што се, на тој релацији, успоставља веза која је лаковерна и површна, а често је вођена и последњим намерама (комерцијални интерес).

3. Према Извештају *UNESCO-а* постоје четири каракте-ристична односа на релацији домаћин - туриста и то:

(1) односи су површни;

(2) ограничени (временски и просторно);

(3) у њима недостаје спонтаност;

(4) они су неуједначени услед неравномерности у богатству, статусу учесника итд.

Постоје бројни примери који указују на антагонизам између домаћег становништва и туриста**.** Туризам доводи до трансформације дотадашње урођене културе одређеног подручја и до промене традиционалног начина живота. Приликом посете одређеним дестинацијама туристи су ограничени временом и простором, па се јавља потреба за „инстант" културом, туристи желе да стекну увид (макар површно) у разноликост те туристичке дестинације и то је довело до стварања такозване "одглумљене аутентичности".

Оно што иде у одбрану туризма је чињеница да би многе културе и удаљене области одавно исчезле да није било туризма, а исто тако се мора имати у виду и чињеница да је, у многим случајевима, туризам помогао да дође до поновног стварања свести и поноса на локалну културу и традицију.

2.2. Утицај туризма на здравље туриста

1. Животни стил многих туриста се променио, као последица искуства до ког су они дошли током своје посете иностранству. Те промене су бројне (појава већег обима авантуризма у избору хране, веће дивљење страним културама, жеље да се савладају страни језици, до потрошње вина и жестоких алкохолних пића). То су неке позитивне последице које обогаћују живот туриста.

Међутим, нису све ствари које туристи са собом враћају позитивне, као што су, на пример: (а) озбиљне опекотине од сунца које, најчешће, погађају туристе из генеришућих земаља, (б) проблем већег обима конзумирања алкохола, (ц) случајеви сунчанице итд.

Један од највећих проблема је појава рака коже, услед све већих рупа у озонском омотачу. Према неким истраживањима, преко 70% људи у старосној доби од 16-24 година, поред свести од опасности сунчевих зрака, жели да што више поцрни током одмора. (На пример, у САД-у се забележи преко милион нових случајева рака коже годишње).

2. Проблем са сунчевим зрацима је у томе што туристи често нису свесни опасности које постоје од *ултравиолетног зрачења.* При томе, постоје две врсте ултравиолетног зрачења и то: (а) UVA и (б) UVB зраци.

UVA зраци су слични зрацима из соларијума, имају већу дужину, утичу на кожу током целог дана, имају дугорочни утицај на кожу, доводе до стварања бора и модрица и постоји сумња да њихово дејство већина крема за заштиту не може спречити.

UVB зраци су краћи, али јачи и много деструктивнији од UVA зрака. Најопаснији су у периоду када је сунце најјаче - од 11 до 15 часова. Креме могу да спрече опекотине које ови зраци могу да изазову, али се верује да оне имају мало

ефекта на смањење опасности због дуготрајног излагања сунцу. Најбоља заштита је смањење излагања тим зрацима, у делу дана када су ти зраци најопаснији.

3. Туристи могу да буду изложени и другим непогодностима (стомачни проблеми итд.) и решавање свих проблема је у бољем образовању како туриста, тако и домаћина и обавеза је туристичких организација да својој клијантели шаљу јасне поруке путем брошура, јавних презентација и тако даље.

2.3. Утицај туризма на човекову околину

1. Физичка загађеност популарних дестинација постаје растућа претња за туризам на глобалном нивоу. Најбољи пример за то су приморске дестинације где је ниво загађености плаже и приобалне воде јасно видљив, а понекада може да буде и опасан по живот туриста.

Загађеност окружења поред физичке, често има и естетску димензију. Многе области које карактерише лепота пејзажа привлаче велики број туриста, па је данас све више природних лепота уништено због развоја туризма. Због тога се многе мање дестинације повлаче из туризма, пре него што он поприми шире димензије.

Загађење буком, такође, представља проблем до кога доводи туризам (и то не само кроз транспорт) и та бука је, у савременим условима, устаљен проблем не само великих градова, него и мањих дестинација. Ноћни мир је често поремећен буком из дискотека (на пример, у националном парку у Кенији туристи узнемиравају животиње које у току ноћи долазе на појилиште близу хотела).

Присутно је и бацање смећа, посебно на местима која су атрактивна за пик-ник. Чак и туристи, који долазе из великих градова, често постају несвесни и неосетљиви на бацање смећа. Критичан проблем у осетљивим туристичким областима, то јест областима нетакнуте природе настаје због чињенице да су те дестинације веома удаљење од јавних сервиса, па би туристи сами морали да решавају проблем загађења природе. (Проблем те врсте загађења посебно је присутан на Хималајима).

2. Што се тиче утицаја туризма на флору и фауну, тај утицај је негативан. На пример, потрага за сувенирима може да утиче на то да дође до поремећаја еколошке равнотеже. Велика је забринутост због одстрањивања биљака из екосистема (на пример, у Швајцарској због обичаја туриста да беру алпско цвеће или у Аризони где многи туристи као успомену кући носе кактусе, а слично је и са коралима, шкољкама и тако даље).

Далеко већи проблем је проблем угрожавања животиња. Негативан утицај на угрожене животињске врсте има, на пример сафари, где је туристима пружена могућност да у дивљини са водичима лове животиње. Као пример негативног утицаја је и долазак преко 500.000 туриста годишње на острво Philip близу Мелбурна да би видели вечерњу „параду пингвина“. (Ту је реч о малим пингвинима који не живе на леду, већ у пећинама и њихов повратак са пучине у гнезда је главна туристичка атракција).

Понашање животиња може се променити као последица дугорочног излагања туристима. У неким земљама користе се мамци како би се животиње

привукле на локације атрактивне за туристе. Жеља туриста је често да кући понесу одређене сувенире као успомену на дивље животиње које су видели током одмора, па је то још једна претња угроженим врстама животиња. Иако конвенција међународне трговине угроженим врстама забрањује увоз одређених животиња и животињских производа до данас је идентификовано око 34.000 угрожених врста. Проблем постоји и због лошег третмана животиња које се држе у заточеништву због забаве туриста (на пример, медведи, бикови, мајмуни итд.).

3. Туризам и одрживи развој

1. Туризам се развио у условима савременог индустријског друштва. Његов утицај на процес развоја се може посматрати са више аспеката, али су три аспекта основна:

(1) на подручју потреба, које човек задовољава туризмом, уочава се: масовност, пакет-аранжмани, велике концентрације туриста, масовна производња услуга, одвојеност туриста од културног амбијента који посећује, жеља за суделовањем у туристичким токовима ради опонашања итд,

(2) подручје туристичке понуде је, по пословној и развојној филозофији, као и по начину функционисања, прилагођено начелима индустријске производње са следећим карактеристикама: серијска производња у маси, висок степен стандардизације и висок степен концентрације и

(3) развој туризма се темељи на масовној, па и неконтролисаној потрошњи природне основе. То је узроковало, на многим местима, **угроженост природних ресурса** на којима израста и почива целокупна туристичка понуда.

2. У процесу развоја туризам доводи до бројних позитивних, али и негативних последица и проблема. Свест о проблемима које туризам ствара јавља се још 60-тих година XX века, али су владе бројних земаља тек у наредних двадесет година покушале да се изборе са тим проблемима.

Као последица тих покушаја јавили су се многобројни изрази, као што су: *еко-туризам, зелени туризам, меки туризам, одговорни туризам, одрживи туризам.* Настојања су била усмерена ка томе да се дефинише одговорна менаџмент стратегија у циљу спречавања непоправљивих и великих штета које настају у окружењу, као последица масовног туризма.

У том смислу, једна од првих манифестација у којој је изражена светска забринутост је заједничка декларација у којој су Светска туристичка организација *(WTO*) и такозвани Програм за заштиту животне средине и Организација УН издали 1982. године. Том декларацијом упућен је позив да се заштитом побољша и унапреди окружење. У том смислу, међународно друштво је дефинисало еко-туризам и то као одговорно путовање ка природним областима које чува окружење и побољшава добробит локалног становништва. У циљу прилагођавања туризма животној средини издат је и водич од 100 тачака, од којих се већина односи на заштиту окружења.

3. На идеју одрживог развоја туризма посебна пажња окренута је 80-тих година XX века, када је Генерална скупштина Организације УН оформила

комисију која је имала за задатак да помно прати људе и даје препоруке за остваривање одрживог развоја. То је била такозвана *Brundtland komisija* и она је 1987. године у свом извештају под називом „Наша заједничка будућност“ дефинисала одрживи развој на следећи начин: *„Одрживи развој је развој који омогућује задовољење потреба садашњих, без угрожавања потреба будућих генерација“*.

Тај извештај је утицао да дође до организовања међународне конференције ОУН на тему одрживог развоја. Та конференција позната је још и под називом „земљани самит“ и одржана је 1992. године у Рио де Жанеиру. Иако туризам нигде није наведен у извештају поменуте комисије, иако га није било у називу те конференције, из докумената те конференције се може закључити да се у изузетној великој мери има у виду и туризам.

По питању одрживог развоја, веома значајна је 1992. година, јер је издат велики број смерница и регулатива везаних за одрживи развој туризма. Основана је и Међународна еколошка хотелска иницијатива у циљу смањења утицаја туризма на окружење, издат је водич и почело се активно утицати на планирање развоја туризма.

4. Почетком XXI века концепт одрживог развоја доживео је пуну афирмацију у области индустрије, а исто тако, и у области туризма. Такозвани еколошки програм ОУН из 2000. године представио је иницијативу за одрживи туризам. Та иницијатива је касније била праћена и декларацијом ОУН којом је 2002. година проглашена као међународна година еко-туризма.

У Јоханесбургу 2002. године одржан је и *светски самит одрживог развоја* и тада је по први пут на светском нивоу формално узет у обзир значај одрживог развоја туризма, то јест туристичке привреде. Године 2002. одржан је и светски самит о еко-туризму у Квебеку, али није изнет значајнији утицај за решавање проблема у области туризма.

Као последица самита у Јоханесбургу у неким земљама су основане иницијативе за одрживи развој туризма и тим иницијативама су се прикључиле многе компаније из области туристичке привреде. Многе светске организације су дале своју подршку принципима одрживог развоја, како би се минимизирале штете у окружењу на флори, фауни, али и на локално становништво. Асоцијација независних организованих путовања исказала је велики ентузијазам у циљу одрживог развоја туризма и понудила је бројне водиче који обухватају: заштиту животне средине, поштовање локалних култура, очување природних ресурса, минимизирање загађења услед буке, отпада и тако даље. Та асоцијација своје чланове награђује за напоре у овој области са једном, две или три златне звездице.

Уместо закључка

Туризам у основи омогућује рекреацију становништва у физичком и психичком смислу, вршећи на, тај начин, утицај на побољшање здравствене и радне способности становништва. Све су то позитивне појаве.

Међутим, треба имати у виду и чињеницу да је убрзани раст туризма, током последњих деценија XX века, утицао и на појаву одређених проблема и

негативних појава. Њих не треба предимензионирати, али се, исто тако, оне не смеју и не могу у потпуности занемарити. Ово, због тога, што страни туристи са собом доносе одређене обичаје, навике и слично, које, уколико су позитивне, могу се сматрати позитивним доприносом туризма. Међутим, у одређеним случајевима страни туристи са собом доносе негативне навике и обичаје у конкретну земљу (на пример, хазардне игре, недозвољена трговина, појава разних врста дрога итд).

Негативан утицај туризма присутан је и у домену прихватања одређених навика својствених страним туристима, па уколико их прихвати локално становништво, оне се косе са нормалним навикама, етичким и другим принципима који су карактеристични за земље где туристи долазе.

Због тога се, у будућем развоју туризма, посебна пажња мора посветити друштвеном утицају туризма на земљу домаћина и на, пре свега, здравље долазећих туриста.

Литература

1. А. Дулчић, *Управљање развојем туризма*, Економски факултет, Сплит, 2001,
2. J. Krippendorf, *Путујуће човечанство*, Глобус, Загреб, 1986.
3. С.Унковић, Б. Зечевић, *Економика туризма*, Економски факултет,Београд, 2007.
4. Ж. Глигоријевић, В. Стефановић, *Утицај антропоцентричности туризма на регионални развој, у:* Регионални развој и демографски токови земаља југоистичне Европе, Економски факултет, Ниш, 2009.
5. В, Стефановић, *Економика туризма*, Природно-математички факултет, Ниш, 2003.
6. *Brundtland report*, EEZ, 1987.
7. С. Миленковић, *Туризам и економија*, Економски факултет, Крагујевац, 2009.

Др Александар Б. Ђурић
Правни факултет за привреду и правосуђе
Привредна академија Нови Сад

CORRUPTION IN SERBIA

Abstract

In this scientific work, the author dr Aleksandar Djuric investigates and analyses criminal motivation of corruption incrimination through the valid Criminal Law of Serbia and the corruption unification: organizational criminal – institutionalized criminal. Like the previous question in considering cause-consequence relationship between criminal motivation and incriminated corruption, the author sets determination of essence of the terms:"corruption"."criminal motive" and "criminal motivation". Criminal motive is an integrated psychological factor creating and determining the criminal behavior, which consists of undertaking and executing the criminal law act. Criminal motive is also a psychologically-normative category of guilt as subjectively specified criminal act. Criminal motivation is an integral psychological (motivational) process of creating, developing, differentiation, realisation of criminal motives. The functions of criminal motivational process are creatinve,selective,determining, confirming, regulating, controling. The mentioned functions of criminal motive and criminal motivation determine the guilt and the degree of guilt (premeditation and involuntary manslaughter). The guilt determine principal is valid in a criminal trial. While determining the guilt the criminal court has to determine the content and the sort of the criminal motive, the content of criminal motivation and its influence on the content of the guilt. The court mostly determines greed to be the basic criminal motive with the corruption incrimination (bribe giving and bribe taking). By analysing of the corruption incriminations in Criminal Law of Serbia, the author realizes that the criminal motives (mostly greed) are present directly or indirectly in the law normatives of the corruption incriminations. The author determines the content of the term "corruption" by following the formula:

GREED = PROFIT + LOVE = INDIVIDUAL PSYCHOLOGICAL ANTAGONISM

(the cause of personality split, i.e. multiple soul disorder of psychological character).

The author points out that – in case of early diagnosis of the causes of greed – we can easily treat the causes and the consequences as well, i.e. the corruption-organizational criminal-institutional criminal. Greed motive should be legally defined as a gained personality feature and unreasonable, unlimited, egoistic need or greed to gain profit. Greed has got a very intensive, concentrated mental energy which makes people proactive. It should be classified into profitable greed grades like: the profitable greed one (criminal motive being the facultative law qualificative element), the profitable greed two (criminal motive

being the special element of criminal act), and the profitable greed three (criminal motive being the facultative law hard accusing element). In the end - The Criminal Motivation Law should be necessarily established. In accordance with the NGO report of Transparency International and Belgrade Centre for Human Rights, 2008, the author considers the physical influence of corruption to the gaining and law protection of human rights in Serbia. The main cause of non respecting the rights in Serbia is inside the executive authorities in Serbia. The Serbian executive authorities do not protect or axecute the regular law. The reason for such a state the author finds in the social phenomenon called „corruption-organizational criminal-institutional criminal". The author finds the corruption so deeply implemented inside of the psychological structure of a civilian personality of an individual that it easily turns into organizational or institutional criminal act. The causes of corruption can and has to be cured. Concerning the corruption consequences sanation, as well as the organizational and institutional criminal acts being at the more perfidy grades of corruption – the author suggests the sequence of preventive and repressive measures. The quality and the sanation measure effectiveness depend on the personality types as well as the quality and intentions of the people engaged in the executive authorities in Serbia. If the state doesn't control the corruption, the corruption will control the state.

Key words: *giving and taking bribe, corruption, criminal motive, criminal motivation, profit gaining greed, organizational criminal act, institutional criminal act.*

КОРУПЦИЈА У СРБИЈИ

Апстракт

У овом научном раду, аутор Др Александар Б. Ђурић, истражује и анализира криминалну мотивацију инкриминација корупције у важећем кривичном законодавству Србије и спрегу корупција-организовани криминал-институционализовани криминал. Као претходно питање у разматрању узрочно-последичног односа између криминалне мотивације и инкриминација корупције, аутор поставља одређивање садржине термина „корупција" и термина „криминални мотив" и „криминална мотивација". Криминални мотив је интегрални психички фактор који ствара и детерминише криминално понашање, које се састоји у предузимању и извршењу кривичноправне радње. Криминални мотив је и психолошко-нормативна категорија кривице као субјективног елемента кривичног дела. Криминална мотивација је интегрални психички (мотивациони) процес стварања, развитка, одабирања, реализације криминалних мотива. Функције криминалног мотивационог процеса су: стварајућа, селективна, детерминирајућа, потврђујућа, регулирајућа, контролна. Наведене функције криминалног мотива и криминалне мотивације одређују садржину и степен кривице (умишљаја и нехата). У кривичном поступку важи принцип

утврђивања кривице. Кривични суд приликом утврђивања кривице мора утврдити садржину и врсту криминалних мотива, садржину криминалне мотивације, и њен утицај на садржину кривице. Суд најчешће утврђује користољубље као основни криминални мотив код инкриминација корупције (давање мита и примање мита). Анализом корупционих инкриминација у КЗС-у, аутор утврђује да су криминални мотиви (најчешће користољубље) садржани или непосредно или посредно у правним нормама инкриминација корупције. Садржину термина „користољубље“ аутор одређује формулом:

КОРИСТОЉУБЉЕ = КОРИСТ + ЉУБАВ = ИНДИВИДУАЛНИ ПСИХОЛОШКИ АНТАГОНИЗАМ

(узрочник цепања и подвајања личности, тј. многобразних форми болести душе психолошког карактера).

Аутор наглашава да уколико откријемо узроке користољубља, онда ћемо моћи да лечимо њене узроке и да санирамо њене последице, тј. корупцију-организовани криминал-институциона-лизовани криминал. Мотив користољубља треба законски дефинисати као стечену карактерну црту личности и безразложну, неумерену и егоистичку тежњу или похлепу за стицањем материјалне користи. Користољубље садржи у себи веома интензивну и концентрисану менталну енергију која човека покреће на акцију. Класификовати га на користољубље првог степена (криминални мотив законска факултативна квалификаторна околност), користољубље другог степена (криминални мотив посебни елемент кривичног дела), користољубље трећег степена (криминални мотив законска факултативна отежавајућа околност). Напослетку, потребно је донети Закон о криминалној мотивацији. На основу Извештаја НВО Транспаренцу Интернатионал и Београдског центра за људска права, за 2008. годину, аутор сагледава фактички утицај корупције на остваривање и правну заштиту људских права у Србији. Основни узрок непоштовања права у Србији је у извршној власти Србије. Важеће законодавство Србије, српска извршна власт практично не спроводи и не штити. Узрок таквог стања у српској извршној власти аутор налази у социјалном феномену „корупција-организовани криминал-институционализовани криминал“. Аутор тврди да је корупција толико дубоко метастазирала у психолошкој структури личности грађанина појединца, прерастајући у организовани и институционализовани криминал. Узроци коруцпије се могу и морају лечити. У погледу санације последица коруцпије, организованог и институционализованог криминала као перфиднијих стадијума корупције, аутор предлаже низ превентивних и репресивних мера. Квалитет и ефективност мера за санацију узрока корупције зависе од квалитета личности и намера људи у извршној власти Србије.

Уколико држава не буде контролисала корупцију, корупција ће контролисати државу.

Кључне речи: *примање и давање мита, корупција, криминални мотив, криминална мотивација, користољубље, кривица, организовани криминал, институционализовани криминал.*

1. Појам корупције и криминалне мотивације

Инкриминације примање и давање мита спадају у кривична дела корупције. У семазиолошком смислу „корупција“ (lat. *corruption*) је поквареност, кварност, изопаченост, разврат, поткупљивање, подмићивање, поткупљење, подмићење, кварење, укваривање, труљење, распадање, кривотворење; „корумпирати“ (lat. *corrumpere*) је кварити, покварити, изопачити, подмитити, подмићивати, потплатити, потплаћивати, поткупити, поткупљивати; „корупционист“ (lat. *corruption*) је покварењак, покварен човек, онај који прима мито; „коруптибилан“ (lat. *corruptibilis*) је покварен, потплаћен, подмићен, наопак, настран, посуврашен; „коруптела“ (lat. *corruptela*) је кварење, изопачавање, подмићивање, потплаћивање, завођење, бешчашћење; „коруптибилитет“ (lat. *corruptibilitatis*) је покварљивост, подложност труљењу, подмитљивост, поткупљивост.[1]

Као предмет правних, социолошких, политиколошких и философских истраживања, дефиниције корупције се могу класификовати на тредиционалне и савремене. Традиционална схватања корупције налазимо код Платона, Аристотела, Полибија и Монтескјеа који истичу како она представља кварење власти, владање које није у општем интересу. Макијавели и Русо сматрају да је корупција морално кварење људи, тј. поништавање друштвених вредности и врлина код грађана. Савремене дефиниције корупције се могу класификовати на: (1) Административна дефиниција – корупција је девијантно понашање појединца у односу на формалну улогу; (2) Економска дефиниција – корупција је максимизација профита кршењем закона и морала социјалне заједнице; (3) Јавноинтересна дефиниција – корупција је коришћење јавних средстава за личне интересе.[2]

Кривица као психолошко-нормативна категорија представља како психо-вољни однос кривца-учиниоца према извршеном кривичном делу, тако и основ за упућивање судског, етичкоправног, прекора кривцу-учиниоцу. Наш законодавац, захтева да тај психо-вољно-нормативни однос буде утврђен у кривичном поступку. Суд мора у свакој конкретној кривичној ствари утврдити садржај и степен кривице. Кривица мора бити доказана, јер без њеног постојања нема основа кривичноправне одговорности и кажњивости. Квалитет и кванитет садржине доказних средстава зависи од вредности доказа садржаних у њима. За прецизно одређивање садржаја и степена кривице, поред свести и воље, неопходно је утврдити тачан мотив извршеног кривичног дела. Проналажењем мотива криминалног понашања сазнајемо психичке карактеристике конкретног кривца-учиниоца, по којима се он разликује од других људи. Мотив је, такође, психолошко-нормативна категорија. Као психолошка категорија мотив представља психолошку компоненту без које не може постојати субјективни елемент кривичног дела - кривица, док као нормативна категорија мотив представља један од основа за упућивање етичкоправног прекора кривцу-учиниоцу, тј. кривични суд мора проценити етички садржај и кривичноправни значај мотива у конкретној

[1] Вујаклија, М.: Лексикон страних речи и израза, Београд, 1980, стр. 472.
[2] http://www.antikorupcija-savet.sr.gov.yu/sve_o/definicije.jsp

кривичној ствари и на тој процени засновати и садржину прекора. Нормативни карактер мотива се заснива на моралзацији кривичног дела и кривичноправне одговорности. Свест о противправности је трећи, самостални, елемент кривице.[3]

Криминални мотив је интегрални психички фактор који ствара и детерминише криминално понашање, а то криминално понашање се састоји у предузимању и извршењу кривичноправне радње. Основне функције криминалног мотива су стварајућа и детерминирајућа. Детерминирајућа функција представља снагу мотива којом се усмерава ток људског понашана или делатности према тачно одређеном циљу - мотивираност. Наведене функције одређују садржину и степен кривице (умишљаја и нехата). Кривични суд у конкретној кривичној ствари истовремено са утврђивањем садржаја кривице мора утврђивати и садржај криминалних мотива. Утврђивање криминалних мотива у кривичном поступку подразумева: тачну правну квалификацију кривичног дела (тј. квалификовање понашања и делатности учиниоца као кривичноправне радње подвођењем под тачно одређену кривичноправну норму важећег националног кривичног законика или међународног кривичноправног прописа), утврђивање садржине и степена материјалне стране противправности кривичног дела и кривца, утврђивање садржине и степена кривице (и даље садржине и степена умишљајне или нехатне кривице), утврђивање садржине навика или склоности ка криминалном понашању личности кривца, утврђивање врсте кривичне санкције, индивидуализирање утврђене врсте кривичне санкције, утврђивање садржине ресоцијализације личности кривца и утврђивање садржине постпеналне помоћи кривцу-осуђенику. Мотивација представља многообразни психолошки процес. Кривичноправна и криминолошка анализа криминалне мотивације представља изучавање психолошке структуре личности кривца и етичкоправно оцењивање његових психолошких понашања и делатности.[4] Криминална мотивација је интегрални психички (мотивациони) процес стварања, развитка, одабирања и реализације криминалних мотива. Мотивациони процес сачињавају два елемента: (1) иницијални (дејство повода, потреба, подстрека и других детерминанти на личност); (2) прихватање иницијалног елемента од стране личности, чиме је створен мотив. Ретки су случајеви да само један мотив опредељује криминалну делатност. Најчешће је то скупина мотива - мотивациони сноп. Деловање мотива одређују три принципа: (а) принцип депривације, (б) принцип сатијације, (ц) принцип хијерархије.

Структуру мотивационог процеса чине следеће фазе: (1) актуализовање психичких компоненти (неопходност, стремљење, интереси и друго) које су настале под утицајем унутрашњих и спољашњих фактора; (2) свесно сазнавање или спознаја актуализованих психичких компоненти које представља стање потребе; (3) формирање представа о циљу (циљевима) и представа о начинима остваривања свесно постављеног циља, тј. циљева (оцена и избор начина, места и времена реализације мотива и остваривања циља); (4) одабирање једне или више спознатих потреба (доминантни мотив), одабирање једне (најрационалније и најоптималније) од постојећих представа о циљу и одабирање једне (најрационалније и најоптималније) од постојећих представа о начину, месту и времену остваривања циља, доношење одлуке о извршењу кривичноправне радње, а све то кроз унутрашњи конфликт (тзв. борбу мотива) или без

[3] Ђурић, А.: Мотив у кривичном праву (монографија), Ниш, 2006, стр. 96, 133.
[4] Ibid, стр. 311.

њега у складу са персоналним моралним особинама личности, њеним вредносним оријентацијама, емотивним стањем, темпераментом, способностима и искуством (жељење циља или жељење извршења кривичног дела); (5) хтење циља или хтење остварења одабране представе о циљу или хтење извршења кривичног дела (предузимање физичке делатности којима се реализује донета одлука, прогноза могућих резултата предузете радње, контрола, корекција и анализа предузетих делатности) чиме се формира мотив кривичног дела и завршава мотивациони процес. Функције криминалног мотивационог процеса су: стварајућа, селективна, детерминирајућа, потврђујућа, регулирајућа, контролна. Типови криминлане мотивације су: (1) мотивација намерних (умишљајних) кривичних дела; (2) мотивација кривичних дела из навике; (3) мотивација умишљајно-импулсивних кривичних дела; (4) мотивација нехатних кривичних дела. Тип криминалне мотивације одређује садржај мотивираности или детерминирајућу функцију мотива и мотивације. Криминална мотивација је увек деструктивна и реализује се предузимањем и извршењем кривичноправне радње, тј. нападом на кривичноправно заштићени објект.[5]

2. Мотивација корупције

У кривичноправној теорији не постоји сагласност о садржини појединих криминалних мотива. Најчешћи мотив корупције је користољубље. Према неким ауторима користољубље представља „имовинску корист“[6] док га други одређују као „безобзирну егоистичку тежњу“,[7] „карактерну црту личности“,[8] „безразложну тежњу за стицањем имовинске користи“[9], или као „неимовинску, телесну или моралну корист“.[10] Мислимо да мотив користољубља треба законски дефинисати као стечену карактерну црту личности и безразложну, неумерену и егоистичку тежњу или похлепу за стицањем материјалне користи. Користољубље садржи у себи веома интензивну и концентрисану менталну енергију која човека покреће на акцију. Класификовати га на користољубље првог степена (криминални мотив законска факултативна квалификаторна околност), користољубље другог степена (криминални мотив посебни елемент кривичног дела), користољубље трећег степена (криминални мотив законска факултативна отежавајућа околност).[11] Садржину термина „користољубље“ одређујемо формулом:

КОРИСТОЉУБЉЕ = КОРИСТ + ЉУБАВ = ИНДИВИДУАЛНИ ПСИХОЛОШКИ АНТАГОНИЗАМ
(узрочник цепања и подвајања личности, тј. многобразних форми болести душе психолошког карактера).

---

[5] Ibid, стр. 57, 313-314.
[6] Живановић, Т.: Основи кривичног права, Посебни део, књига II, Београд, 1938, стр. 20.
[7] Златарић, Б.: Кривични законик у практичној примени, свеска друга, Београд, 1958, стр. 80
[8] Суботић, С.: Мотив и његов значај, Београд, 1938, стр. 236.
[9] Симић-Јекић, З.: Одређивање користољубља у кривичном праву, Анали Правног факултета у Београду бр. 4, Београд, 1968, стр. 451.
[10] Франк, С.: Казнено право, Посебни део, свеска прва, Београд, 1934, стр. 37.
[11] Ђурић, А.: Op. cit. стр. 274, 308.

Уколико откријемо узроке користољубља, моћи да лечимо њене узроке и да санирамо њене последице, тј. корупцију – организовани криминал – институционализовани криминал.

У посредној вези са користољубљем су крвна и безобзирна освета, свирепост, безобзирност, пакост и подмуклост. Крвна освета је наношење зла кривцу-учиниоцу кривичног дела или члану његове заједнице од стране повређеног или неког члана његове заједнице, док је безобзирна освета одмазда из „егоистичких и саможивих" мотива који одређују кривца-учиниоца као безосећајну и антисоцијалну личност. Свирепост и безобзирност се одређују као „бахатост, осионост, обесно и насилничко понашање", односно свиреп и безобзиран делинквент је „саможиван човек, садиста" који ужива у наношењу физичких и психичких патњи жртви. Често се уз свирепост и безобзирност помиње и пакост. Пакост се састоји у наношењу физичке или моралне штете другом лицу ради сопственог задовољства у туђем болу.[12] Подмукло поступа учинилац који ради извршења кривичног дела користи беспомоћност жртве, као и њено поверење. Подмуклост чини дело тежим, зато што је то прикривен начин извршења дела. Поверење представља близак однос између кривца-учиниоца и жртве, док садржину мотива подмуклости чини злоупотреба поверења. Подмуклост је „прикривено, потајно и лукаво деловање кривца-учиниоца". Подмуклост је психолошка категорија која садржи објективну и субјективну компоненту. Објективну компоненту сачињава прикривена и потајна делатност, док субјективну чини препређеност и лукавство које извиру из зле намере кривца-учиниоца.[13]

Суботић истиче да подмуклост, свирепост, безобзирност, користољубље и други ниски мотиви представљају „психолошке карактеристике личности учиниоца кривичног дела".[14]

Српски законодавац често садржину криминалних мотива замењује начинима извршења кривичноправне радње. Тако, уместо користољубља користи термине „из користи, имовинска корист, прибављање користи" или уместо подмуклости говори „о прикривеном, подмуклом или другом сличном начину извршења кривичног дела", или уместо „свирепости и суровости" прописује „извршење кривичног дела на свиреп или суров или подмукао начин или сурово поступање". Наведени начини извршења кривичноправних радњи ових инкриминација произлазе из одређене садржине криминалних мотива који покрећу кривца-учиниоца на предузимање те кривичноправне радње. Предузимањем ових кривичноправних радњи, материјализују се криминални мотиви који су до тог тренутка, најчешће, били скривени и непознати социјалном окружењу кривца-учиниоца. Суд, анализом и утврђивањем објективних елемената конкретног кривичног догађаја, најчешће анализом конкретно извршене кривичноправне радње, утврђује садржину и врсту криминалних мотива. На тај начин, олакшава се утврђивање садржине и степена кривице.[15]

---

[12] Ibid, стр. 274-275.
[13] Ibid, стр. 275.
[14] Суботић, С.: Op. cit. стр. 241-242.
[15] Ђурић, А.: Op. cit. стр. 275-276.

Ранији Кривични закон Републике Србије (КЗРС), у глави двадесетпрвој – Кривична дела против службене дужности, садржао је следеће инкриминације корупције: (1) Злоупотреба службеног положаја из члана 242 става 1; (2) Противзаконита наплата и исплата из члана 246; (3) Превара у службу из члана 247 става 1; (3) Противправно присвајање ствари приликом вршења претреса или спровођења извршења из члана 250; (4) Проневера из члана 251 става 1; (5) Противзаконито посредовање из члана 253 ставови 1-2; (6) Примање мита из члана 254 ставови 1-2; (7) Давање мита из члана 255 ставови 1, 2 и 3.[16] Заједничке карактеристике наведених инкриминација су: (1) извршилац може бити само службено лице, осим код дела Давање мита где извршилац, поред службеног лица, може бити и неслужбено лице; (2) дела се врше са умишљајем који је појачан намером прибављања или стицања имовинске (материјалне) користи или награде или поклона; (3) мотив извршења је, најчешће, користољубље; (4) дела морају бити извршена у вези са принадлежностима из службе, тј. искоришћавањем службеног положаја или овлашћења; (5) објект кривичноправне заштите је државна служба и службена имовина. Посебно је значајна глава Двадесетпрва А – Кривична дела против корупције, КЗРС. Инкриминације ове главе чине: (1) Корупција у органима управе из члана 255а; (2) Ненаменско располагање средствима из буџета из члана 255б; (3) Корупција у јавним набавкама из члана 255в; (4) Корупција у поступку приватизације из члана 255г; (5) Корупција у правосуђу из члана 255д; (6) Злоупотреба функције браниоца или пуномоћника из члана 255ђ; (7) Корупција у здравству из члана 255е; (8) Корупција у просвети из члана 255ж; (9) Уговарање исхода такмичења из члана 255з. Заједничке карактеристике наведених, корупционих, инкриминација су: (1) у првом ставу прописан је основни облик кривичног дела, док су другим и трећим ставом прописани тежи облици наведених инркиминација; (2) законодавац користи термине "прибави какву корист", „имовинска корист", „корист", „прибављена корист", што значи да ове инкриминације посредно садрже мотив користиљубља; (3) радња извршења се састоји или у искоришћавању или у прекорачењу или у условљавању или у злоупотребљавању вршења службене дужности или овлашћења; (4) намера није садржана у бићу инкриминација, осим код дела Злоупотреба функције браниоца или пуномоћника; (5) иако термини "намера" и "умишљај" нису садржани у бићу инкриминација, кривица је садржински одређена умишљајем, јер термин корупција подразумева садржину кривичноправне радње која произлази из антисоцијалних (криминалних) мотива, а минимални степен кривице је евентуални умишљај; (6) објект кривичноправне заштите је службено овлашћење или положај или службена имовина у вези вршења службене дужности или радње у органима државне управе, правосуђу, здравству, просвети, овлашћења у спортском или другом такмичењу, и овлашћења у адвокатури. Нажалост група кривичних дела против корупције није преузета у Посебном делу важећег КЗС-а, вероватно из партијско-политичких мотива.

[16] Кривични закон Републике Србије: Сл. гласник СРС, бр. 26/77, 28/77 - испр., 43/77 - испр., 20/79, 24/84, 39/86, 51/87, 6/89, 42/89 и 21/90 и Сл. гласник РС, бр. 16/90, 26/91 - одлука УСЈ бр. 197/87, 75/91 - одлука УСРС бр. 58/91, 9/92, 49/92, 51/92, 23/93, 67/93, 47/94, 17/95, 44/98, 10/2002, 11/2002 - испр., 80/2002 - др. закон, 39/2003 и 67/2003.

У посебном делу важећег КЗС, садржане су следеће инкриминације корупције: (1) Давање и примање мита у вези са гласањем из члана 156; (2) Примање мита из члана 367; (3) Давање мита из члана 368.[17] Заједничке карактеристике наведених корупционих инкриминација су: (1) кривичноправна радња се састоји у нуђењу, понуђивању, чињењу, давању, обећању награде, поклона или какве друге користи код давања мита; или захтевању, примању поклона или друге користи или примању обећања поклона или друге користи код примања мита; тј. подмићивање које је активно као давање мита и пасивно као примање мита; (2) кривичноправна радња јесте службена радња коју извршилац предузима у оквиру службеног овлашћења, тј. извршилац је службено лице из члана 112 КЗС, осим код инкриминације Давања и примања мита у вези са гласањем где изршилац може бити свако физичко лице које има активно и пасивно бирачко право; (3) објект кривичноправне радње јесте поклон или каква друга имовинска (материјална) корист; (4) кривичноправне радње подмићивања се могу извршити искључиво са умишљајном кривицом; (5) криминални мотив је користољубље; (6) објект кривичноправне заштите су изборна права и право гласања, као и службена дужност и овлашћења тј. служба; (7) наведене инкриминације су запрећене казном затвора од 3 месеца до 15 година; (8) код ових инкриминација поклон или имовинска корист који су дати обавезно се одузимају, тј. одузимају се како предмети који су коришћени или намењени извршењу инкриминације, тако и имовинска корист прибављена извршењем инкриминације. Под службеним лицем законодавац подразумева: лице које у државном органу врши службене дужности; изабрано, именовано или постављено лице у државном органу, органу локалне самоуправе или лице које стално или повремено врши службене дужности или службене функције у тим органима; лице у установи, предузећу или другом субјекту, којем је поверено вршење јавних овлашћења, које одлучује о правима, обавезама или интересима физичких или правних лица или о јавном интересу; лице којем је фактички поверено вршење појединих службених дужности или послова; војно лице, осим када су у питању кривична дела против службене дужности; страно службено лице које је члан законодавног, извршног или судског органа стране државе, јавни функционер или службеник међународне организације и њених органа, судија и други функционер међународног суда.

У непосредној вези, преко криминалних мотива и мотивације, са наведеним инкриминацијама корупције су кривична дела пореска утаја (члан 229 став 1 КЗС) и прање новца (члан 231 КЗС). Код пореске утаје постоји намера да се потпуно или делимично избегне плаћање пореза, доприноса или дургх прописаних дажбина, и то на три алтернативна начина (кривичноправне радње): (1) давањем лажних података о законито стеченим приходима, о предметима или другим чињеницама које су од утицаја на утврђивање оваквих обавеза; (2) непријављивањем законито стечених прихода, односно предмета или других чињеница које су од утицаја за утрђивање обавезе плаћања пореза, доприноса или дажбина; (3) прикривање на неки други начин података који се односе на утврђивање наведених обавеза. Иако наш законодавац не дефинише квалитет криминалних мотива, радња пореске утаје се предузима, искључиво из мотива

[17] Стојановић, З.: Коментар кривичног законика, Београд, 2006, стр. 400-402, 766-772.

користољубља, као код давања и примања мита. Законодавац предвиђа да износ обавезе код пореске утаје мора прелазити 150.000 динара. Намеће се питање – Да ли постоји пореска утаја када се ради о више врста обавеза, односно износа, чије плаћање се истом приликом хтело избећи неком од прописаних радњи извршења, а оне произлазе из различитог пореског основа и не прелазе износ од 150.000 динара? Према важећем законском решењу у овом случају постоји прекршај, а не кривично дело пореска утаја. Сматрамо да порески обвезник само једанпут може учинити прекршај неплаћања пореза у износу од 149.999. динара. Свако понављање овакве врсте прекршаја говори о умишљајном и намерном понашању пореског обвезника које је добро испланирано и осмишљено и мотивисано користољубљем, те би у оваквим случајевима прекршај морао да прерасте у кривично дело пореске утаје. У том случају је без значаја да ли те пореске обавезе произлазе из истог или различитог пореског основа и да ли прелазе износ од 150.000 динара. Проблем се још више усложњава постојањем тзв. споредног законодавства о пореским кривичним делима, нејасним законским решењима о стварној и месној надлежности државних органа који гоне и откривају пореске прекршаје и пореска кривична дела, и непостојањем специјализованих тужилачко-судских органа за процесуирање пореских кривичних дела.[18] И код прања новца постоји намера да се прикрије или лажно прикаже незаконито порекло имовине, или да се прикрију или лажно прикажу чињенице о имовини са знањем да та имаовина потиче од кривичног дела, или стекне, држи или користи имовина с знањем, у току пријема, да та имовина потиче од кривичног дела. Јасно је да је у основи ове намере мотив користољубља. У нашој судској пракси постоји само једна, ослобађајућа, пресуда о прању новца иако постоји споредно законодавство о прању новца (Закон о спречавању прања новца - Службени лист СРЈ бр. 53/01) и специјализовани државни органи за откривање, гоњење и процесуирање овог кривичног дела. И пореска утаја и прање новца, као и све инкриминације корупције, најчешће су повезани са злоупотребом службеног или државног положаја.

Анализирајући садржину одредаба важећег КЗС, установили смо два начина прописивања криминалних мотива: (1) непосредна прописаност, садржаност, у кривичноправним нормама; (2) посредна прописаност, садржаност, у кривичноправним нормама.[19]

Сматрамо да је допринос наше судске праксе, методом од појединачног ка општем, непроцењив и веома значајан за трајнија законодавна решења у области криминалних мотива и криминалне мотивације. Интердисциплинарном анализом и истраживањем елемената конкретних кривичних догађаја и њихових криваца-учиниоца, њиховом систематизацијом и класификацијом по садржини криминалних мотива, и извођењем посебних и општих правила о процедуралном начину утврђивања криминалних мотива, омогућиће се креирање кривичноправне законске регулативе о криминалним мотивима и криминалној мотивацији. Систематизација наведених посебних и општих правила омогућила би доношење

[18] Ђурић, А.: Пореска кривична дела у Србији, Економика - међународни часопис за економску теорију и праксу и друштвена питања, 2007, бр. 1-2, стр. 64-74.
[19] Ђурић, А.: Мотив у кривичном праву (монографија), Ниш, 2006, стр. 260-276.

Закона о криминалној мотивацији. Такође, у циљу активирања домаћег прецедентног права неопходно је да наше кривично законодавство садржи тачне и изричите одредбе о обавези наших кривичних судова да активно учествују, кроз судску праксу, у креирању трајних законодавних решења о криминалним мотивима и криминалној мотивацији, и да се у свим садржински сличним кривичним стварима придржавају ранијих правноснажних судских одлука којима су утврђивани и утврђени кривица и криминални мотиви.[20] О тачности наше тврдње да је потребно донети Закон о криминалној мотивацији сведочи књигу аутора *Голубовић, Лакић, Илић – Основи форензичке психологије и психопатологије, Бор, 2002. година* и истраживање криминалних мотива М. Звонаревића које је приказано у њој. Најучесталија врста криминалног мотива непосредно садржаног у инкриминацијама ранијег ОКЗ и КЗРС, и важећег КЗС је користољубље.[21]

У оквирима националног законодавства током прве деценије двадесетпрвог века у Србији су донети и други законодавни акти за борбу против корупције.[22] Одлуком о утврђивању националне стретегије за борбу против корупције,[23] на шеснаест страна, Влада Србије разматра стање корупције у Србији, дефинише корупцију и утврђује њене узроке и последице, наводи достигнуте међународне стандарде као и будуће неопходне услове које треба испунити у овој области. Корупција се дефинише као однос који се заснива злоупотребом овлашћења у јавном или приватном сектору у циљу стицања личне користи или користи за другога. Према одредби члана 16 важећег Устава Србије општепризната правила међународног права и потврђени међународни уговори су део националног правног поретка који се непосредно примењују и у односу на домаће законе и имају статус *lex specialis*. Постоји сет међународноправних акта који се тичу борбе против корупције, а који су иницирали реформу националног законодавства у том домену и који су имплементирани у национално законодавство Србије.[24]

---

[20] Ibid, стр. 276, 310-318.

[21] Ibid, стр. 22-38; 273.

[22] http://www.paragrafco.co.yu/: (1) Закон о финансирању политичких странака - Службени гласник РС бр. 72/2003, 75/2003 - испр. и 97/2008; (2) Закон о јавним набавкама са изменама и допунама - Службени гласник РС бр. 39/2002, 43/2003 - др. закон, 55/2004, 101/2005 - др. закон и 116/2008 - др. закон; (3) Закон о слободном приступу информацијама од јавног значаја - Службени гласник РС бр. 120/2004 и 54/2007; (4) Закон о спречавању прања новца - Службени лист СРЈ бр. 53/01; (5) Закон о спречавању сукоба интереса при вршењу јавних функција - Службени гласник РС бр. 43/2004; (6) Закон о Агенцији за борбу против корупције – Службени гласник РС бр. 97/2008

[23] Службени гласник РС бр. 109/2005.

[24] http://www.paragrafco.co.yu/: Закон о ратификацији Конвенције Уједињених Нација против корупције, Службени лист СЦГ - Међународни уговори бр. 12/2005; Закон о потврђивању Кривичноправне конвенције о корупцији, Службени лист СРЈ - Међународни уговори бр. 2/2002 и Службени лист СЦГ – Међународни уговори бр. 18/2005; Закон о потврђивању Грађанскоправне конвенције о корупцији, Службени гласник РС – Међународни уговори бр. 102/2007; Закон о потврђивању Конвенције Савета Европе о прању, тражењу, заплени и одузимању прихода стечених криминалом и о финансирању тероризма, Службени гласник РС – Међународни уговори бр. 19/2009; Закон о потврђивању

3. Корупција – организовани криминал – институционализовани криминал

У Извештају НВО Transparency International о Индексу корупције за 2008. годину, Србија се (заједно са Сенегалом, Панамом, Црном Гором, Мадагаскаром, Албанијом и Индијом) налази на 85 месту, са Индеском Вероватноће Корупције 3,4; са дијапазоном уверљивости 3-4; и са бројем истраживања 6. Од бивших република СФРЈ једино је Босна и Херцеговина на овој лествици иза Србије. Сагласно резултатима индеска, у Србији, Хрватској, Црној Гори, Македонији, Босни и Херцеговини, без обзира на спроведене темељне реформе и реализацију такве иницијативе који су предузети са циљем припреме за пријем у ЕУ, још увек се не виде значајне измене у домену борбе са корупцијом. Практично, у овим државама борба са корупцијом нема значајнијих резултата, без практичне употребе законски усвојених мера које су усмерене на решење овог проблема и чврстих обећања председника ових држава да ће борба против корупције бити централни елемент национално-програмске реформе њихових држава.[25] Људска права представљају најчешћи објект напада инкриминација корупције. Тако, у извештају Београдског центра за људска права за 2008. годину под називом „Људска права у Србији 2008 – право, пракса и међународни стандарди људских права“ као основни проблем у реализацији постојећих, уставом зајемчених, људских и мањинских права и слобода у Србији, наглашена је лоша примена или непримена важећих уставних и законских прописа. Српска извршна власт и њене специјализоване службе нису добри чувари уставности и законитости у домену људских права, нити практично примењују постојеће механизме извршне власти за реализацију зајемчених људских и мањинских права и њихову правну заштиту.[26] Овакву фактичну ситуацију у националном домену спровођена и заштите људских и мањинских права потврђују и извештаји омбудсмана на нивоу Републике, АП Војводине и српских локалних самоуправа, као и повереник за јавне информације у Влади РС.[27]

Из наведених разлога, посебно смо размотрили спрегу између корупције с једне стране, и организованог и институционализованог криминала с друге стране. Законом о организацији и надлежности државних органа у сузбијању организованог криминала,[28] исти се дефинише као вршење кривичних дела од стране организоване криминалне групе, односно друге организоване групе или њених припадника (члан 2 Закона). Кривичноправне радње организованог криминала се извршавају најмање са евентуалним умишљајем, а највише са намером. Организована криминална група је скупина од три или више лица која постоји одређено време и делује споразумно у циљу вршења једног или више

конвенције Уједињених Нација против транснационалног организованог криминала и допунских протокола (Службени лист СРЈ – Међународни уговори бр. 6/2001); Закон о потврђивању конвенције Савета Европе о борби против трговине људима (Службени гласник РС – Међународни уговори бр. 19/2009).

[25] http://www.transparency.org/support_us

[26] http://www.bgcentar.org.yu/

[27] http://www.srbija.gov.rs/; http://www.vojvodina.gov.rs/index.php

[28] Службени гласник РС бр. 42/2002, 27/2003, 39/2003, 67/2003, 29/2004, 58/2004 - др. закон, 45/2005 и 61/2005.

кривичних дела ради стицања, посредно или непосредно, финансијске или друге материјалне користи (члан 3 став 1 Закона). Под другом организованом групом подразумева се група која није образована у циљу непосредног вршења кривичних дела, нити има тако развијену организациону структуру, дефинисане улоге и континуитет чланства својих припадника, али је у функцији организованог криминала (члан 3 став 2 Закона). Будући да је основни циљ делатности организованог криминала „стицање финансијске или друге материјалне користи“**,** у наведеним кривичноправним одредбама је посредно садржан мотив користољубља али и сви остали криминални мотиви**.** Када је група створена **„**у функцији организованог криминала“**,** таква делатност је опредељена скупином криминалних (антисоцијалних) мотива, као што су кростољубље, освета, мржња, терор, безкрупулозност, безобзирност, подлост, осионост, охолост, окрутност, злоба, завист, пакост и друго.[29]

У основи троугла корупција - организовани криминал - институционализовани криминал, налази се психолошки однос грађана Србије према корупцији и њеном утицају на грађанина појединца, а потом и на људе у законодавној, извршној и судској власт. Најважније су психолошке промене структуре личности сваког грађанина Србије и управо од квалитета тих и таквих промена зависи квалитет и успешност друштвено-социјалних, економских, правних и политичких реформи у Србији. И најбољи закон нема резултата уколико људи нису спремни и не желе да га појединачно поштују и спроводе у сопственом животу, у својој породици, а потом и у социјаној заједници у којој живе и раде. Власт произлази из грађнина појединца који је основна ћелија било које заједнице, те и државе. Какве психолошке квалитете и личновредносне оријентације има већина грађана у једној држави, исто такве ће политичаре и државне службенике имати у државној власти. Од садржине и нивоа самоосазнања, просвећености и цивилизованости грађана једне државе, од њихових појединачних визија и стратегија, зависи квалитет и квантитет утицаја корупције и других социјалнопатолошких појава на тај народ и ту државу. Суштину борбе против корупције чини неутралисање узрока корупције и санација последица корупције. Видове те борбе чини велики број превентивних и репресивних мера. Стратегија борбе против корупције директно зависе од намера људи у извршној државној власти Србије, јер су у њиховим службеним принадлежностима основни механизми за очување уставности и законитости, владавини права и правној заштити основа на којима почива државотворност Србије. Конкретније, од квалитета личности грађанина појединца, зависи и квалитет личности грађанина вршиоца извршне власти. Искушења људи у власти су много јача и перфиднија од искушења људи под влашћу. Подсетимо се речи Чезаре Бекарија из његове књиге „О зличинима и казнама“, са краја XVIII века - *Побрините се да се људи боје закона и да се само њих боје. Страх пред законима је спасоносан, али погубан је страх људи пред људима*.

[29] Ђурић, А.: Op. cit. стр. 283.

Литература

1. Вујаклија, М.: Лексикон страних речи и израза, Београд, 1980.
2. Ђурић, А.: Мотив у кривичном праву, (монографија) Ниш, 2006, издавач Александар Б. Ђурић /ISBN 86-909147-0-6; KRIVIČNO DELO MOTIVI COBISS.SR-ID 133358348/.
3. Ђурић, А.: Мотиви убистава, Теме - право и социологија, часопис за друштвене науке, 2007, Vol. TM G. XXXI, јануар-март, бр. 1, стр. 9- 41. /UDK: /UDK: 1+3 /UDK 343.95/, ISSN 0351-1685/
4. Ђурић, А.: Пореска кривична дела у Србији, Економика - међународни часопис за економску теорију и праксу и друштвена питања, 2007, бр. 1-2, стр. 64-74. /UDK: 338 (497,1), YU-ISSN 0350-137X/
5. Ђурић, А.: Децентрализација – pro et contra, Економика - међународни часопис за економску теорију и праксу и друштвена питања, 2007, бр. 3-4, стр. 95-104. /UDK: 338 (497,1), YU-ISSN 0350-137X/
6. Ђурић, А.: Оригинални чланак - Деценрализација, регионализам и људска права и слободе стр. 98-107, у тематском зборнику радова - Регионализам и нови друштвени оквир /ISBN 978-86-97231-00-9; COBISS. SR-ID 145353228/, Тематски међународни научни скуп: Децентрализација, регионализација и повезивање пограничних региона у процесу евроинтеграције, Ниш-Нишка Бања: Издавачи НВО Центар за регионалну политику Ниш и немачка фондација HANNS SEIDEL STIFTUNG, 18-19. Мај, 2007, стр. 1-230. /ISBN 978-86-87231/
7. Ђурић, А.: Оригинални чланак - Фискална децентрализација и уставноправна ограничења, у тематском зборнику радова-Србија на путу регионализације - размена искустава и идеја представника из Војводине и југоисточне Србије, у штампи, Тематски међународни научни скуп: Србија на путу регионализације - размена искустава и идеја представника из Војводине и југоисточне Србије, Ниш: Издавачи НВО Центар за регионалну политику Ниш и немачка фондација HANNS SEIDEL STIFTUNG, 23-24. Новембар, 2007. /UDK: COBISS. SR-ID 145353228, ISBN 978-86-97231-00-9/
8. Ђурић, А.: Оригинални чланак - Значај утврђивања криминалних мотива у кривичним поступцима пред националним и међународним судовима стр. 281-315, у тематском зборнику радова - Међународно кривично право и људске слободе /343.85:343.9.02(082); ISBN 978-86-83/ Тара 14-18. мај, Тематски међународни научни скуп: Међународно кривично право и људске слободе, Београд: Издавачи - Удружење за међународно кривично право и INTERMEX, 14-18. Мај, 2008, стр. 1-558. /UDK: 343.85:343.9.02(082), ISBN 978-86-83437-73-3/
9. Ђурић, А.: Оригинални чланак - Феноменологија и значај утврђивања криминалних мотива убистава у кривичним поступцима пред украјинским и српским судовима стр. 191-207, у тематском зборнику радова-Право и међународне интеграгије-Друга катедра-Право на слободу, Тематски међународни научни скуп: Право и међународне интеграгије – Копаоничка школа природног права, Копаоник: Издавачи Правни живот – часопис за правну теорију и праксу и Удружење правника Србије, Број 10, Година LVII, Књига 520, Том II, Београд, 13-17. Децембар, 2008, стр. 1-956. /UDK: 34 (497.11) (05), ISBN 0350-0500/
10. Ђурић, А.: Корупција у Украјини, Економика - међународни часопис за економску теорију и праксу и друштвена питања, 2008, бр. 5-6, стр. 65- 77. /UDK: 338 (497,1), YU-ISSN 0350-137X/
11. Đurić, A.: Tex Criminal Offences in Serbia, University Scientific Notes 425str. (Web sait:www.univer.km.ua; E-mail:unz@univer.km.ua), 2008, No. 2 (26), str. 185- 192. /UDK: 34, ISSN Serija DK No 2105/

12. Ђурић, А.: Важность определения криминальных мотивов для уголовного судопроизводства, с. 179-205, Вестник Елецкого Государственного Университета им. И.А.Бунина (ул. Коммунаров 28), Серия ПРАВО, Выпуск 19, г. Елец, Россия, 2008г., с. 275. (Web sait: http:www elsu.ru) /UDK 34; BBK 67; V 38; ISBN 978-5-94809-335-2/ /ID № 06146/.
13. Ђурић, А.: Оригинални чланак - Криминална мотивација корупционих инкриминација" стр. 488-514; тематски зборнику радова *Корупција и људске слободе* /343.85:343.9.02(082); ISBN 978-86-83437-73-3/ са тематског међународног скупа *Корупција и људске слободе* Тара 20-24. мај, Београд COBISS.SR-ID 139841548: Издавачи - Удружење за међународно кривично право и INTERMEX, Београд, 2009, стр. 1-712. /UDK: 343.85:343.9.02(082), ISBN 978-86-83437-73-3/
14. Ђурић, А.: Оригинални чланак - Соотношение криминального мотива и цели уголовного преступления, тематски зборник - КАТЕГИРИЯ «ЦЕЛЬ» ВУГОЛОВНОМ, УГОЛОВНО-ИСПОЛНИТЕЛЬНОМ ПРАВЕ И КРИМИНОЛОГИИ - Материалы IV Российского конгресса уголовного права 28-29 Мая 2009г., М.: 816с., Москва - Русија ББК 67.409+67.51: Издавач - Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, Юридический факультет, ответственный редактор доктор юридических наук, профессор В.С.Комиссаров, 2009, стр. 667- 671. /UDK: 343.8/.9(06), ISBN 978-5-392-00864-3/
15. Ђурић, А., Лихова, С.: Порушення норм гуманитарного права - Значення встановлення криминальных мотивив (монография / рецензия София Лихова, Киевский Национальный Университет им. Тараса Шевченко - Юридический факультет, доктор юридических наук, профессор кримінального права), Видавничий центр «Академия», Украина, КиЇв, 2009, стр. 40. /ISBN 978-966-580-284-6; BBK 67.99(2)93; D40/
16. Ђурић, А., Игњатовић, А., Кокољ, М.: Међународно кривично право, Нови Сад, Привредна Академија - Правни факултет за привреду и правосуђе, 2009. 222стр. /UDK: 341.4(075.8), ISBN 978-86-86121-17-2/
17. Живановић, Т.: Основи кривичног права, Посебни део, књига II, Београд, 1938.
18. Златарић, Б.: Кривични законик у практичној примени, свеска друга, Београд, 1958.
19. Кривични закон Републике Србије: Сл. гласник СРС, бр. 26/77, 28/77 - испр., 43/77 - испр., 20/79, 24/84, 39/86, 51/87, 6/89, 42/89 и 21/90 и Сл. гласник РС, бр. 16/90, 26/91 - одлука УСЈ бр. 197/87, 75/91 - одлука УСРС бр. 58/91, 9/92, 49/92, 51/92, 23/93, 67/93, 47/94, 17/95, 44/98, 10/2002, 11/2002 - испр., 80/2002 - др. закон, 39/2003 и 67/2003.
20. Симић-Јекић, З.: Одређивање користољубља у кривичном праву, Анали Правног факултета у Београду бр. 4, Београд, 1968.
21. Службени гласник РС бр. 42/2002, 27/2003, 39/2003, 67/2003, 29/2004, 58/2004 - др. закон, 45/2005 и 61/2005.
22. Службени гласник РС бр. 109/2005.
23. Стојановић, З.: Коментар кривичног законика, Београд, 2006, стр. 400-402, 766-772.
24. Суботић, С.: Мотив и његов значај, Београд, 1938.
25. Франк, С.: Казнено право, Посебни део, свеска прва, Београд, 1934.
26. http://www.antikorupcija-savet.sr.gov.yu/sve_o/definicije.jsp
27. http://www.paragrafco.co.yu/: (1) Закон о финансирању политичких странака - Службени гласник РС бр. 72/2003, 75/2003 - испр. и 97/2008; (2) Закон о јавним набавкама са изменама и допунама - Службени гласник РС бр. 39/2002, 43/2003 - др. закон, 55/2004, 101/2005 - др. закон и 116/2008 - др. закон; (3) Закон о слободном приступу информацијама од јавног значаја - Службени гласник РС бр. 120/2004 и 54/2007; (4) Закон о спречавању прања новца - Службени лист СРЈ бр. 53/01; (5) Закон о спречавању сукоба интереса при вршењу јавних функција - Службени гласник РС бр. 43/2004; (6) Закон о Агенцији за борбу против корупције – Службени гласник РС бр. 97/2008

28. http://www.paragrafco.co.yu/: Закон о ратификацији Конвенције Уједињених Нација против корупције, Службени лист СЦГ - Међународни уговори бр. 12/2005; Закон о потврђивању Кривичноправне конвенције о корупцији, Службени лист СРЈ - Међународни уговори бр. 2/2002 и Службени лист СЦГ – Међународни уговори бр. 18/2005; Закон о потврђивању Грађанскоправне конвенције о корупцији, Службени гласник РС – Међународни уговори бр. 102/2007; Закон о потврђивању Конвенције Савета Европе о прању, тражењу, заплени и одузимању прихода стечених криминалом и о финансирању тероризма, Службени гласник РС – Међународни уговори бр. 19/2009; Закон о потврђивању конвенције Уједињених Нација против транснационалног организованог криминала и допунских протокола (Службени лист СРЈ – Међународни уговори бр. 6/2001); Закон о потврђивању конвенције Савета Европе о борби против трговине људима (Службени гласник РС – Међународни уговори бр. 19/2009).
29. http://www.transparency.org/support_us
30. http://www.bgcentar.org.yu/
31. http://www.srbija.gov.rs/; http://www.vojvodina.gov.rs/index.php

Др Славомир Милетић
Економски факултет, Приштина/Косовска Митровица

FACTORS OF COMPETITIVENESS OF NATIONAL COMPANIES INTERNATIONAL MARKETS

Abstract

The paper points out the necessity for the company from one of the national economy if they want to examine their competitive capabilities in the international market, they must concentrate on factors influencing the competitiveness. Therefore, the focus of attention by considering the assumptions why some nations and their economies beyond the other, to companies that expand to international proportions produced a competitive strategy.

Key words: *enterprise, competition, market competitiveness, competitiveness factors, strategy.*

ФАКТОРИ КОНКУРЕНТНОСТИ НАЦИОНАЛНИХ ФИРМИ НА МЕЂУНАРОДНИМ ТРЖИШТИМА

Апстракт

У раду се указује на неопходност да предузећа из једне националне привреде уколико желе да сагледају своје конкурентске могућности на међународном тржишту, морају да се концентришу на факторе који ту конкурентност условљавају. Зато је у фокусу пажње аутора разматрање претпоставки зашто неке нације и њихове привреде превазилазе друге, како би предузећа која се проширују на међународне размере изнедрила конкурентне стратегије.

Кључне речи: *предузеће, конкуренција, тржиште, конкурентност, фактори конкурентности, стратегија.*

Увод

Развој савременог бизниса одвија се у условима које карактерише оштра конкуренција између предузећа на међународном тржишту; интензиван технолошки развој; све већи захтеви купаца у погледу квалитета производа; као и све снажнији захтеви и притисци за заштитом и очувањем човекове околине и тд. Успешно пословање, раст и развој и опстанак на тржишту у таквим условима захтева од предузећа да посебну пажњу посвете феномену конкурентности.

Постизање високог нивоа конкурентности (способности такмичења) свих учесника у тржишној утакмици постао је императив.

С обзиром на место предузећа у структури сваке националне привреде, низак ниво конкурентности наших предузећа на међународном тржишту, актуелне унутрашње услове развоја, а посебно услове функционисања савременог међународног тржишта, питање унапређења конкурентности наших предузећа на ино - тржишту јесте кључно питање. Узимајући у обзир актуелно стање на тржишту: регионално економско груписање; производња и размена специјалних производа; померање унутрашње на спољњу тражњу; промењену улогу предузећа у процесу развоја и изражену либерализацију економских токова, начини унапређења конкурентности наших предузећа, пре свега, избора адекватне стратегије траже нове приступе (поступке).

Унапређење конкурентности наших предузећа у све оштријој конкурентској борби на међународном тржишту, тражи да се креира одговарајућа стратегија са фокусом на квалитет производа (услуге). Наиме, све више се у пословним круговима сматра да континуирани квалитет производа представља пресудан фактор конкурентности развоја како предузећа тако и сваке националне привреде.

Отуда елаборација фактора који утичу на националну конкурентност, формира нови контекст или поставку да се тежиште пребаци на изналажење могућих стратегија које предузећа могу да примене да би створила конкурентску предност када пословање проширују на међународна тржишта.

1. Фактори који утичу на националну конкурентност

Конкурентност као појам користи се у контексту националних привреда, у контексту предузећа, али и у контексту производа. Висока конкурентност националне привреде на међународном тржишту не значи аутоматски да су сви производи, предузећа или делови привреде те земље конкурентни. Конкурентност земље није прост збир конкурентности њених предузећа.[1] То значи да, уколико једна национална привреда, а у оквиру ње неко предузеће жели да сагледа своје конкурентске могућности, мора да се концентрише на факторе који ту конкурентност условљавају.

Конкурентност на међународном плану захтева од предузећа да домеће позиције претворе у међународне, односно имају глобалну стратегију наступа. Како наводи М. Портер, поједине земље су постигле успех у одређеним областима бизниса зато што је њихово домаће окружење најдинамичније и најизовније стимулише и подстиче предузећа да временом унапређују и проширују своје предности.[2]

У том смислу, за сваку националну привреду је битан "ромб националне предности", опредељен са четири снажна атрибута, који могу да подстакну или да

[1] Козомара, Ј., *Технолошка конкурентност*, Београд, 1994. стр. 45.
[2] Porter, M.E., *The Competitive Advantage of Hations*, Harvard Business Review, March-April; 1991. стр. 3.

буду сметња конкурентске предности. У ствари, једна земља односно њена појединачна предузећа ће остварити конкурентску предност (резултат) на међународном тржишту у оним активностима у којима је национални ромб најповољнији.

Доле назначени атрибути заједнички одређују простор за игру који свака нација успоставља
и којим управља у прилог својим привредним гранама. Кључни фактори (слика бр. 1) који одређују "образац националног конкурентског успеха" су следећи:[3]

- положај привреде у погледу производних фактора као што су стручна радна снага и инфраструктура, који су неопходни за конкуренцију да се надмећу у датој делатности, односно услови који дефинишу производњу,
- ниво и природа домаће тражње за индустријским производима и услугама на тржишту,
- сродне и пратеће делатности присуство или одсуство међународно конкурентних добављача,
- услови у нацији који диктирају како се предузећа стварају, организују и како се њима управља, као и какве је природе домаћа конкуренција.).

Слика бр. 1. Детерминанте национелне конкурентске предности

Извор: прилагођено према М. Портер, О конкуренцији, ФЕФА, Београд, 2008. стр. 171.

а) *У*слови који дефинишу производњу престављају инпуте потребне за продукцију конкурентних проиозвода.[4] Класична економија наводи да су производни фактори, као што су земљиште, радна снага и капитал кључни

[3] Ибидем,
[4] Porter, M.E., *The Competitive Advantage of Nations*. Harvard Business Review, March-April; 1990, стр.73-93.

фактори који стварају употребљиву робу широке потрошње и услуге.[5] Али, ово говори само о једном делу приче када се узимају у обзир аспекти економског раста. Предузећа у развијеним нацијама која желе конкурентску предност над фирмама код других нација, креирају више производних фактора. На пример, држава или делатност зависна од иновација мора да има извор из кога ће да црпи квалификоване људске ресурсе. Ова залиха ресурса се не наслеђује; она се ствара улагањем у таленте и знања из специфичних привредних активности. И пратећа инфраструктура земље, односно, њени системи транспорта и комуникација, такође су важни, као и банкарски систем.

Да би се остварила конкурентска предност, морају да буду развијени производни фактори, који су специфични за одређену привредну грану и предузеће. Поред тога, извори ресурса које предузеће или држава има на располгању, мање су важни од брзине и ефикасности путем, којих се ови ресурси развијају. Дакле, знања и вештине специфични за одређено предузеће који су створени у земљи, а који су ретки, вредни и тешки за подржавање и брзо и ефикасно развијани, представљају факторе који једноставно воде ка конкурентској предности нације односно њених предузећа.

Тако Јапан као острвска земља поседује малу количину земљишта, што магацински простор за смештај залиха чини недоспустиво скупим. Али, увођењем управљања производњом без залиха, јапанске компаније су створиле ресурсе помоћу којих ће да стекну предност над компанијама других нација, које троше велике своте новца на магацинске залихе.[6]

Дакле, зависно од начина коришћења поменутих ресурса, могуће је остварити квалитетнију производњу или ниже трошкове експлоатације (нижу цену производа) и на тим темељима градити конкурентност.

б) Развијено домаће тржиште и национална конкуренција могу бити катализатор конкурентске предности. Услови тражње односе се на захтеве које потрошачи постављају предузећима/ националној привреди ради куповине производа и услуга. Потрошачи који траже врло специфичне, софистициране производе и услуге, врше притисак на предузећа да креирају иновативне, савремене производе и услуге који ће да задовоље њихове захтеве. Овај притисак потрошача/ купаца представља изазове за предузећа и привредне делатности земље. Реакција на ове изазове често резултује побољшањем већ постојеће робе и услуга, стварајући неопходне услове за конкурентску предност над предузећима из других земаља.

Захтевни потрошачи гурају предузећа ка фирмама у другим земљама где су потрошачи мање захтевни и задовољни постојећим (малим). Земље са захтевним потрошачима терају предузећа те земље да задовољавају високе стандарде, унапређују постојеће производе и услуге и креирају иновативне производе и услуге. Тиме, преко захтевнијих потрошача који стимулишу напредак у производима и услугама, услови тражње потрошача утичу на то како предузећа гледају на тржиште. Ово даље помаже националним привредама да боље предвиде

[5] Landes, D.S., *The wealth and Poverity of Nations*. New York: W.W. Norton, 1998. стр. 215.
[6] Makino, S., *MITI Minister Kaora Yosano on reviving Japan's competitive advantages*. Academy of Management
Executive, 13(4); 1999. стр. 8-28.

будуће глобалне услове тражње и унапред реагују на захтеве за производима и услугама пре конкуренстких земаља, које су чак и свесне потребе за таквим производима и услугама. Тако је нпр. познатост Данске по бризи за заштиту животне околине, подстакла њене произвођаче да постану лидери у производњи опреме за контролу и загађење вода, која се успешно извози у друге земље.

Но без обзира на све, уколико производи предузећа из једне националне економије нису тражени на домећем тржишту (предузећа нису конкурентна на домаћем тржишту), вероватно то неће бити ни на иностраном.

в) Повезане и пратеће делатности омогућавају предузећима да ефикасније управљају инпутима. Наиме, једна делатност креира и побољшава предности у другим делатностима и, због тога, пратеће делатности могу бити (и морају бити) високо конкурентне, јер ће једино на тај начин обезбеђивати сигурност водећим међународно конкурентним делатностима (предузећима).

На пример, земље са јаком базом добављача имају корист од додавања ефикасности текућим активностима. Конкурентска база добављача помаже предузећу да добија инпуте користећи јефтиније, правовремене методе, чиме се снижавају производни трошкови. Такође, блиски пословни односи са добављачима обезбеђују потенцијал за развој конкурентских предности путем заједничког истраживања и развоја и пратеће размене знања, које помаже и добављачима и произвођачима.

Повезане делатности нуде сличне могућности кроз удружене напоре међу предузећима. Осим тога, повезане делатности стварају већу вероватноћу да нови учесници уђу на тржиште, повећавајући конкуренцију и присиљавајући постојећа предузећа да постану конкурентскија контролом трошкова, иновирањем производа и новим приступом дистрибуцији. Тако повезне, оне привредним гранама у матичној земљи стварају извор конкурентске предности над другим мање конкурентским земљама.

Нпр., у италијанској индустрији обуће пратеће делатности показују на који начин оне могу да допринесу конкурентској предности земље. Произвођачи обуће у Италији географски су смештени близу својих добављача. Произвођачи имају непрекидне међусобне контакте са добављачима коже и уче о новим текстурама, бојама и техникама израде, док је ципела, још у фази прототипа. Они су у стању да предвиде будућу тражњу и пребацују своје фабрике на нове производе далеко пре него што су друге земље постале свесне нових стилова. Слично томе, географска близина делатности повезаних са фармацеутском индустријом (*нпр. индустрија боја*) у Швајцарској, омогућила је водећу позицију поменуте земље на овом тржишту, са фирмама као што су "Ciba-Geigy","Hoffman LaRoche" и "Sandoz", које у већини фармацеутских производа користе боје локалних произвођача.

г) Конкурентност је покретачка снага која утиче на предузећа да иновирају и побољшају процес производње и квалитет производа, како би производи стекли повољнију позицију на међународном тржишту. Предузећа се ретко спонтано мењају, већ их на то углавном приморава окружење и обично се сматра да она предузећа која успевају да одрже раст продуктивности и технолошког напретка, способна су да одрже корак у конкурентским предностима на међународном тржишту. Ривалство између домаћих предузећа подстиче

иновације и промене, како процеса производње, тако и самих производа, на чему М. Портер, управо, темељи конкурентску преност.[7]

Сви фактори који чине ромб националне конкурентности делују појединачно, али и узајамно и синергијски на укупну конкурентност. Поента ове Портерове теорије, јесте да свака национална привреда односно њена предузећа, треба да проучава(ју) недостатке у националном "ромбу" (услове производње, услове тражње, стање конкуренције), као и да проналази модалитете да конкретне недостатке, присутне у појединим факторима превазилази, кроз развој предности присутних у склопу осталих детерминати конкурентности. Али стећи увид у конкурентност предузећа, па и националне привреде у целини, могуће је само уколико се поред цене узму у обзир и неценовни фактори, као квалитет производа, његово тржишно обликовање, рокови испоруке, послепродајни сервис и тд. Ако је цена доминантни фасктор куповине одређене марке производа, купац се може привући снижењем цене. Но, за предузеће је посебно важно да има информације о квалитету и о релативном односу ценовних и неценовних елемената своје понуде у односу на конкуренте, јер ако купац жели робну марку неког производа због његовог квалитета, онда га марка производа конкурентског предузећа неће лако привући, без обзира на нижу цену.

Ривалитет је нарочито изразен у земљама у којима владају услови велике тражње потрошача, где су јаке базе добављача и где је потенцијал нових учесника из пратећих делатности велики. Ово конкурентско ривалство појачава ефикасност којом се предузеће развија, тргује и дистрибуира производе и услуге унутар матичне државе. Домаће ривалство на тај начин обезбеђује јак подстицај фирмама за иновације и налажење нових извора за конкурентску предност.

Снажно ривалство присиљава предузећа да за новим тржиштима трагају ван својих националних граница и утврђују потребне услове за глобалну конкурентност. Стога, међу свим тачкама у Портеровом "ромбу националне предности", домаће ривалство је можда најјачи показтељ глобалног конкурентског успеха.

За предузећа која су стекла искуство у јачању домаће конкуренције постоји већа вероватноћа да већ имају разрађене стратегије и структуре које ће да им омогуће да се успешно надмећу на светским тржиштима. У САД је нпр., снажно ривалство подстакло компаније као што су Dell Computer, да изналазе нове начине производње и дистрибуције производа. То је, углавном, резултат надметања са ИБМ-ом и Hewlett-Packard-ом.

2. О детерминантама које утичу на конкурентност националних фирми

Поуке о нивоу конкурентности фирми са националним предзнаком М. Портер извлачи на бази историјских случајева у предузећима из више од 100 делатности. Упркос разликама у стратегијама које примењују успешни глобални конкуренти, стоји заједничка тема (нит): предузећа која су успела на глобалним

[7] Портер, М., *О конкуренцији*, ФЕФА, Београд, 2008. стр. 170-171.

тржиштима претходно су успела да појачају конкурентност на својим домаћим тржиштима.

Да би могла да конкуришу на међународним тржиштима, предузећима из једне националне привреде су потребни способни домаћи конкуренти и јак ривалитет. Међутим, данас се може уочити и склоност руководства у неким предузећима да се жали на претерану конкуренцију и залажу се за спајања и аквизиције како би постигли жељену економију обима и критичну масу. Можда су овакви приговори разумљиви, али аргумернти су у потпуности погрешни. Снажан ривалитет на домаћем плану ствара одрживу конкурентску предност. Штавише, углавном је боље да се расте на међународном него на домаћем тржишту. Уколико предузеће жели неку аквизицију, много је боље определити се за ино-фирму која може да убрза глобализацију и повећа домаће предности, односно неутралише недостатке, него се фузионисати са водећим домаћим конкурентом. Стога нипошто не треба избегавати притиске и изазове.

Лидерство је извор конкурентске предности сваког организационог система. У предметном конктексту оно јача снагу националног ромба и подстиче побољшања и иновације. Предузећа могу да предузимају мере које им помажу да уоче сигнале промене и да у складу са њима делују (нпр. пронађу купце чије су потребе највише окренуте будућности и да те потребе задовољавају), чиме стичу предност у односу на конкуренте.

Готово у свакој успешној грани водећа предузећа предузимају мере за стварање посебних фактора као што су људски ресурси, научно знање, инфраструктура итд. Тако предузећа могу да убрзају иновације на начин што ће део своје структуре изместити тамо где постоји концентрација специјализованих механизама за стварање снажних конкурентских фактора.

Закључак

Може се закључити да конкурентска предност за међународна предузећа, по правилу, потиче из упорности, непрекидног побољшања, иновација и промене. Део успешне стратегије предузећа из једне националне привреде састоји се у коришћењу предности коју пружа матична земља, како би се добио замах иновације.

Отуда је усвајање међународне перспективе за наша прдузећа важно за стицење конкурентске предности. Међутим, то не значи да се треба ослањати на активности које се обављају на другим тржиштима у свету како би се попунили домаћи капацитети. Иновирање је најбоље решење да би се неутралисали локални факторски недостаци и елиминисало снабдевање из екстерних извора; развијање домаћих добављача и купаца од веће је ползе него искључиво ослањање на стране. Но, уколико основни услови конкурентности не постоје у матичној земљи, предузећа неће моћи да одрже конкурентску предност на међународном тржишту на дуги рок. Циљ мора бити да се унапреде домаћи капацитети како би послови у другим земљама били селективни, односно предузимали се само као допуна неопходна за стицање опште конкурентске предности.

Литература

1. Makino, S., *MITI Minister Kaora Yosano on reviving Japan's competitive advantages*, Academy of
Management Executive, 13(4); 1999.
2. Porter, M.E., *The Competitive Advantage of Hations*, Harvard Business Review, March-April; 1991.
3. Landes, D.S., *The wealth and poverity of Hations*, New York: W.W. Norton. 1998.
4. Lu, J.W.,& Beamish, P.W., *International diversification and firm performance: The s-curve*
*hypothesis,*Academy of Management Journal, 47 (4); 2004.
5. Портер, М., *О конкуренцији*, ФЕФА, Београд, 2008.
6. Козомара, Ј., *Технолошка конкурентност*, Београд, 1994.

Др Славиша Трајковић,
Економски факултет, Приштина - Косовска Митровица

DESIGN BUSINESS DATABASE

Abstract

The database is a set of integrated, interrelated data stored without unnecessary redundancy, and are used to describe a real system in which they are used. This is the most complex form of organization of data, which are mutually related data are stored and used with the aim of securing the common use of information in the functioning of information systems.

The concept of the development organization of data in database has a long history which dates from the construction of the first system for automatic data processing.

The database covered all of organized information, regardless of the manner of their display, and physically housed in one place to serve different applications.

ПРОЈЕКАТ ПОСЛОВНЕ БАЗЕ ПОДАТАКА

Апстракт

База података представља скуп интегрисаних, међусобно повезаних података који су меморисани без непотребне редудансе, а служе за описивање неког реалног система у коме се користе. Ово је најсложенији вид организације података, у коме се међусобно повезани подаци чувају и користе са циљем обезбеђења заједничког коришћења информација у току функционисања пословног информационог система.

Концепт развоја организације података упословне базе података има своју дугу историју која датира још од изградње првог система за аутоматску обраду података.

У пословној бази података обухваћени су сви организовани подаци без обзира на начин њиховог приказивања, а физички су смештени на једном месту тако да опслужују више различитих апликација у пословним системима.

Увод

Посматрано са аспекта дефинисања ужег значења појма база података, ради се о подацима који су у домену рачунарског система и регистровани су на магнетним меморијским медијумима са којих се могу преузимати у централни процесор и обрађивати компјутерски као делови базе података.

Дефинисање концепта базе података подразумева одређивање различитих аспекта посматрања података, односно погледа на податке.

Пројектовање база података представља један комплексан процес који је јасно одређен одговарајућим активностима.

Да би се процес пројектовања базе података могао ефикаснореализовати, неопходно је испунити неколико предуслова пре његовог отпочињања. Ти предуслови се огледају у следећем:

- Потребно је разумети податке,
- Потребно је разумети релације између података,
- Потребно је разумети ограничења података.

Свако пројектовање базе података је критично за ефикасност пословног информационог система. С обзиром на важност правилне организације података у једном пословном систем, грешке и експериментисања у раду су веома опасна и скупа.

1. Планирање пословне базе података

Планирање базе података односи се на планирање најефикаснијег начина за реализацију свих фаза у развоју једне базе података.

То је и најважнија активност током које се јасно дефинишу циљеви које једна база података треба да испуни. Јасан план којм се утврђује начин реализације креирања базе података помаже да се појасни сврха целокупног пројекта, као и да се дефинишу циљеви и задаци које база података треба да испуни.

У овој фази се између осталог утврђу је и следеће:

- Тачна спецификација послова који треба да се уради,
- Спецификација потребних ресурса за реализацију пројекта,
- Утврђивање висине новчаних средстава потребних за реализацију пројекта,
- Развој стандарда за прикупљање података,
- Формат података који ће се прикупљати,
- Потребна документација за праћење реализације пројекта,
- Одређивање методологије дизајнирања и имплементације.

У процесу планирања базе података дефинишу се опсег и њене границе, као и начин њеног уклапањау информациони систем пословног система за који се пројектује.

Изузетно важно у фази планирања базе података је и утврђивање структуре потенцијалних корисника базе података, јер се тиме одређује и врста података које ће корисник употребљавати као и трансакције које ће обављати над њима. При том, треба водити рачуна да се у плану опсега и границе базе података не нађу само њени тренутни корисници и области примене, већ и предвидети могућност прихвата корисникаи области примене који ће се јавити у будућности.

2. Дефинисање захтева

Дефинисање захтева представља фазу у пројектовању базе података у који се врши прикупљање и анализа захтева од стране корисника, као и осталих значајних података из окружења у коме ће се база података користити.

Прикупљање информација које ће се користити за дефинисање захтева врши се за све главне функције и области примене.

Након њихове детаљне анализе креира се документат под називом *спецификација захтева* који дефинише функционалност базе података.

Прикупљање информација релевантних за развој базе података реализује се применом неке од следећих техника:[1]

- Проучавање документације,
- Интервјуисање,
- Посматрање рада у окружењу за чије потребе се развија база,
- Истраживање,
- Упитници.

Процес проучавања документације има за циљ пружање корисних информација о потребама за базом података, о посматраном окружењу у коме функционише база података, као и евентуалним проблемима у структури пословног система и постојећем систему за управљање базом података. У оквиру документације која се проучава, најзначајније место заузимају документација о постојећем систему, разне врсте формулара и извештаја, електронска пошта, интерна документација о пословању, итд.

Интервјуисање се сматра најкориснијом техником прикупљања информација, која се и најчешће користи.У случајевима када се употребљавају типски структурирани интервјуи, постижу се најбољи резултати у прикупљању корисних информација. Међутим, с обзиром да захтева много времена и зависи од комуникативности корисника, ова метода у извесним случајевима не даје очекиване резултате.

Посматрање рада у окружењу подразумева директно учешће или посматрање особа у раду, и то онда када крајњи корисници нису у стању да због комплексности процеса рада дају прецизна објашњења о систему.

Истраживање треба да пружи информације о томе на који начин је неки проблем пред којим се нашао пројектни тим раније већ решен. То су често и информације о неком софтверском алату или апликацији који су у стању да делимично или потпуно реше дати проблем.

Упитници се примењују у ситуацијама када је потребно интервјуисати огроман аудиторијум, а не постоји довољно времена за класичан интервју, па се нуди типски упитник са понуђеним одговорима и могућношћу избора неког од њих.

[1] преузето са http://www.crnarupa.singidunum.ac.yu/ARHIVA/godina%202005%20-%202006/FFMO/Predmet%20Baze%20podataka%20-%20Prof.%20dr%20Mladen%20Veinovic/Glava5-MetodologijaRazvoja.pdf

3. Логички дизајн пословне базе података

Логички дизајн базе података креира се наменски за тачно одређени модел података који користи платформа система за управљање базом података. Добијени модел је независан од физичких детаља података као што су структуре података и њихови индекси.

Посматрано по хронолошком редоследу, логички дизајн се састоји из неколико корака:[2]

- Креирање табеле,
- Нормализација табеле,
- Провера да ли табеле задовољавају потребе корисничких трансакција,
- Дефинисање ограничења за очување интегритета,
- Разматрање експанзије система у будућности,
- Ревидирање модела заједно са корисницима (по потреби).

Иначе, логички дизајн се у основи базира на утврђеном концептуалном моделу базе података.

4. Физички дизајн пословне базе података

Физички дизајн базе података односи се на креирање елемената базе на тачно одређеној платформи, уважавајући све специфичности везане за њу.

Понекад неки специфични детаљи везани за фичички дизајн могу да иницирају промене и у логичком дизајну базе података.

Физичко дизајнирање базе података такође се одвија у више корака. Хронолошки посматрано, ти кораци се одвијају следећим редоследом:

- Креирати табеле
- Креирати ограничења која репрезентују пословна правила
- Анализирати трансакције и њихов утицај на перформансе система
- Изабрати организацију фајлова
- Креирати индексе
- Извршити процену потребног простора за складиштење података
- Креирати "корисничке прегледе"
- Реализовати безбедносне механизме
- Размотрити увођење контролисане редундансе у циљу побољшања перформанси система.

Физички дизајн базе података односи се на конкретну имплементацију на изабраној платформи системаза управљање базом података.

[2] исто, наведени извор ://www.crnarupa.singidunum.ac.yu/ARHIVA/godina%202005%20-%202006/FFMO/Predmet%20Baze%20podataka%20-%20Prof.%20dr%20Mladen%20Veinovic/Glava5-MetodologijaRazvoja.pdf

5. Имплементација пословне базе података

Процес имплементације представља физичку реализацију базе података и пратећих апликација. Овај процес се реализује уз помоћ одговарајућег језика саме базе података (DDL – Data Definition Language), или неких визуелних алата за креирање база података који имају своје графичко окружење (Acess, Oracle Designer, Power Designer).

У случајевима употребе стандардних развојних окружења, могуће је применити неке од програмских језика високог нивоа (Basic, C++, Java) у коме се угађују трансакције за рад са базом података.

За имплементацију базе података су неопходни методолошки аспекти концептуалног и имплементационог пројектовања са посебним нагласком на алгоритме синтезе и декомпозиције. Квалитет концептуалне шеме базе података се мери нормалним формама, као формалном методом који гарантује дефинисање особина у поступку концептуалног и имплементационог пројектовања.

6. Одржавање пословне базе података

У последњој фази пројекта базе података врши се одржавање базе података које има за циљ да надгледа перформансе система и ако постоји потреба, изврши евентуалну реорганизацију и нова подешавања у бази.

У овој фази се такође у случају потребе уграђују и нови кориснички захтеви у апликације, чиме се одржаваи врши усавршавање базе података.

Данас постоје многи ефикасни имоћни алати за одржавање базе података који служе за анализирање и оптимизацију рада свих њених компоненти.

Закључак

Формирање база података има за циљ постизање следећих ефеката:

- смањење дуплирања података,
- сваки кориснички програм захвата податке у одговарајућој структури и формату,
- коришћење података није условљено познавањем унутрашње организације базе података,
- постојеће апликације не морају се поново програмирати при увођењу новог софтвера и хардвера,
-лакше се задовољава потреба за будућим проширивањем базе података новим подацима,
- заједнички начин приступа подацима за све кориснике омогућава олакшану контролу и замену.

Стварањем различитих логичких структура остварује се независност података у бази података, што омогућава очување логичке организације података при различитим променама, једноставност одржавања и ажурирања база података и могућност њиховог међусобног повезивања.

Основне предности коришћења концепта организовања података у базе података огледају се у смањивању комплексности окружења пословног информационог система кроз централизован систем приступа подацима, њиховог управљања и коришћења. Смањењем редудантности понављање истих елемената података своди се на најнижи ниво, Такође, кроз реализацију коцепта базе података смањују се трошкови развоја и одржавања програма, повећава се флексибилност информационог система услед бржег приступа информацијама, а омогућава се и лакша контрола сигурности и тајности података.

Литература

1. Ангелина Његуш, Факултет за пословну информатику, Универзитет Сингидунум, презентација предавања са сајта www.fpi.singidunum.ac.yu
2. М. Јауковић, Увод у информационе системе, ФОН Београд, 2001.године,
3. Р. Станкић, Пословна информатика, Економски факултет Београд, 2005.године,
4. http://www.gislab.elfak.ni.ac.yu/
5. М. Вејновић, И Франц, А. Јевремовић, БАЗЕ ПОДАТАКА – практикум, Универзитет Сингидунум, Факултет за пословну информатику, Београд, 2006. године.

Др Зоран Стојковић
Факултет за Менаџмент, Зајечар
Др Дејан Богдановић
Технички Факултет Бор
Биљана Илић
Факултет за Менаџмент, Зајечар

BUSINES START-UP CENTRES IN SERBIA

Abstract

Business incubators as tools of economic development, especially as the tools for knowledge and technologies transfer, have exploded in Europe in the 90s of the 20th century and that is the reason why we know very little about them and why we have made poor use of them. This paper represents additional contribution to spreading the information and knowledge about the possibilities of business incubators for the the transfer of knowledge and technologies and establishing knowledge based economy. The accomplished partnership formed for the realization of this project, firstly between the faculties in Serbia and then between the faculties and the municipalities and the Ministry of Science – in our conditionthis is a step forward and also a solid basis for successful establishment of business incubators.

Key words: *Business incubator, knowledge transfer, technologies, partnership, project.*

БИЗНИС ИНКУБАТОРИ У СРБИЈИ

Апстракт

Бизнис инкубатори као елементи привредног развоја, посебно као елементи преноса знања и технологије, имали су своју експанзију у Европи 90-их година 20. века, и то је разлог зашто се о њима код нас мало зна као и то што смо ускраћени за њихово коришћење. У овом раду дат је допринос у смислу ширења информација о могућностима бизнис инкубатора за пренос знања и технологије у сврху стабилнијег успостављања економије. Остварено је партнерство за реализацију овог пројекта, првенствено између факултета у Србији, а затим између општина и Министарства науке, што је у нашим условима корак даље, а такође и добра основа за успешно формирање бизнис инкубатора.

Кључне речи*: бизнис инкубатор, пренос знања, технологија, партнерство, пројекат.*

Увод

Бизнис инкубатори су инструменти локалног економског развоја за подршку новооснованим малим предузећима у првим годинама њиховог раста и развоја када су она најрањивија. У свету данас има око 4000 бизнис инкубатора,у Европи висе од 900, а у земљама у транзицији 256. Србија је до пре пар месеци била једина земља у региону без иједног успостављеног бизнис инкубатора. Посебно успешним у свету сматрају се бизнис инкубатори у којима се подржавају мала предузећа настала на бази трансфера знања и технологија из истраживачког сектора. Инкубатори су инстурменти регионалног економског развоја на дужи рок и за њихово успостављање је посебно важно партнерство шире друштвене заједнице са приватним сектором (јавно приватно партнерство). Ово су истовремено и главне препреке у Србији за успостављање бизнис инкубатора, посебно бизнис инкубатора нове економије и у овом раду трудићемо се да прикажемо наша досадашња искуства у процесу припреме успостављања бизнис инкубатора у Србији.

1. Технолошки парк и бизнис инкубатори

- Научно-технолошки парк представља комплекс објеката смештених на дефинисаном делу земљишта са наменом да подржи истраживачки рад у области знања/технологија као и стварање развојних и производних капацитета
- Повезан је са јавним, истраживачким и образовним установама
- Организован је са циљем пружања подршке за трансфер технологија, као и за оснивање и раст нових предузећа

  Пословни инкубатор/иновативни центар
- Нуди просторије за изнајмљивање, консалтинг за старт-уп (започињање бизниса) и (израду бизнис планова) пословно планирање, као и дистрибуцију канцеларијских услуга иновативним предузећима и предузетницима. Такав центар има за циљ промоцију локалног и регионалног привредног развоја, трансфер технологија и иновација, као и креирање радних места.
- Основна одредница бизнис инкубатора је да су они одговорни за менаџментско-економску подршку, тј. ниво пословне подршке и ниво технолошке интегрисаности ресурса знања и истраживања развоја.

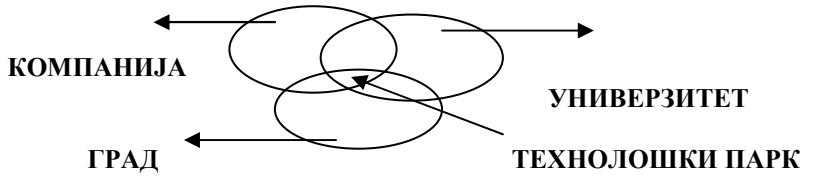
Сл. 2 *Матрица типологије инкубатора са менаџерског и технолошког аспекта*

Инкубатори сврстани у доњем делу матрице, пошто пружају висок ниво менаџментске подршке, обухватају предузећа заснована на технологији. На сасвим супротном крају, у доњем десном углу, технолошки центри имају високе селективне критеријуме за пријем, пружају директну менаџментску подршку и имају уско специјализовану технолошку усмереност. Исто тако код научног парка имамо високу технолошку усмереност, насупрот вишенаменским бизнис инкубаторима где преовлађује пословна, менаџерска подршка Бизнис инкубатрор центар представља савремени инструмент привредног развоја усмерен на подршку предузетницима у започињању бизниса, развоју младих предузећа и опстанку у првој фази пословања.

2. Технолошки парк

Окружење или град у коме се одвија истраживачка активност би требао бити заинтересован за успешно спровођење и одвијање ових активности. Највећи разлог за ово је управо подизање културе живљења и већег стандарда грађана.

У данашње време се све више исказује заједнички интерес универзитета, компаније и самог града, за обједињавањем истраживачко-развојне активности како би се добили одговарајући резултати ради што већег прогреса. Овај заједнички интерес се може показати (сл. 1) у облику Веновог дијаграма, где се у пресеку три круга приказују заједничке активности које се називају технолошки парк.



слика1. технолошки парк

У мрежи се преплићу знања и искуства истраживача и инжењера са добављачима, факултетима, истраживачко-развојним организацијама, институтима и сл.

3. Научно-технолошки парк Мјардеви

Импресиван је шведски пример научно-технолошког парка Мјардеви - где данас постоје 35 научних паркова или инкубатора. Научни парк Мјардеви смештен је у близини Линкопинга који је пети по реду највећи град у Шведској. Град има кластер индустрију високе технологије - СААБ Аероспаце, одржава и централно седиште, као и производњу борбених авиона, а и главне операције компанија Нокиа и Ериксона су у тој области.

Научни парк је основан 1984. године да би се обезбедила локација за компаније из области високих технологија у близини универзитета у Линкопингу. Инкубатор је основан у исто време да би се подстакла spin-off компаније са универзитета и истраживачко-развојног сектора. Мјардеви бизнис инкубатор АВ, који данас заузима површину од 1200м квадратних у згради смештеној у центру Научног парка Мјардеви, састоји се од 30 канцеларија величине од 10 м квадратних, до 50 м квадратних за предузећа у расту. У инкубатору је запослено двоје људи (само), а добија и додатну помоћ од запослених у научном парку, у којем има четири запослена пуно радно време. Инкубатор је у власништву Универзитетског холдинга Линкопинг- Мјардеви научни парк АВ, и teknikbrostiftelsen. Предузећа или развојни пројекти који конкуришу за улазак у инкубатор пролазе кроз евалуацију да би се утврдило њихово место, одговарајућа надокнада, потребни датуми ревизије и стратегија изласка из инкубатора. Да би добили просторије на нивоу Стартхус појединци мора да похађају или да су завршили универзитетски програм за предузетнички развој. У Стартхусу добијају низ услуга пословне подршке (рачуноводство, маркетинг и др.) од професионалних предузећа смештених у области Линкопинг. Инкубатор има и аранжмане из области бесплатних професионалних савета. Ако је предузеће успешно, оно се након једне године помера на ниво „Vahtus“, где се може задржати следеће две године. Овде се пружа подршка у оквиру „Grovlinк“ шеме. Рентирање се класификује у просечном периоду од три године.

Скоро половина предузећа станара су spin-off предузећа са универзитета. Остатак су предузећа која су дошла на ниво Вахтус без претходног проласка кроз програм инкубације Стартхус. Основне делатности су телекомуникације, софтвер, електроника и домаће комуникације, као и природне науке које произлазе из сродних технологија. До сада је мрежа обезбедила помоћ за 200 универзитета и предузећа у инкубатору, што је довело до процењених нових 2000 радних места на локалном нивоу и преко 10.000 на глобалном нивоу. Већина предузећа која изађу из инкубатора прелазе у веће просторије у неком другом делу научног парка. Он тренутно заузима близу 200.000 метара квадратних и има 160 предузећа која запошљавају око 5000 људи. Планира се даље ширење, делимично са циљем да се помогне промоција спин-офф компанија из САААБ-а, Ериксона и других великих предузећа.

4. Стање бизнис-инкубатора у Србији

Циљ оснивања Научно-технолошког парка јесте реиндустријализација, регионални развој и стварање синергије. Правно окружење НТ парка представља један од најбитнијих фактора које при разматрању улагања у њега, треба размотрити. Под овим се подразумева опсег делатности, право власништва над интелектуалном својином, једноставност отварања и затварања фирми унутар парка, пореске погодности и финансирање паркова и фирми у њима. Битни фактори за успех парка јесу добра веза с Интернетом, саобраћајне могућности, квалитет и обим услуга које се нуде окупљеним компанијама и квалитет околине.

У типичном парку увек се налази и Инкубатор технолошких компанија који је намењен лакшем покретању нових предузећа.

У Србији се НТ паркови планирају у Новом Саду (Универзитет у Новом Саду), Београду (Институт Михајло Пупин, Институт Винча, Институт за хемијске изворе струје) и Нишу (Универзитет у Нишу). За сада су за ове локације урађене студије изводљивости, и покренуто је Такмичење за најбољу технолошку иновацију у Србији као метод проналажења будућих становника ових паркова. На десетине фирми на поменутим локацијама већ се баве високим технологијама.

Мисија оснивања Бизнис инкубатора техничких факултета у Београду је вишеструка:

- на првом месту ту је подршка студентима за започињање и развој сопственог бизниса, а самим тим и њихов останак у земљи и спречавање одлива мозгова
-стварање критичне масе добро обучених младих образованих предузетника који могу, на дузи рок да створе потпуно ново привредно језгро
- стварање услова за директну комерцијализацију резултата научноистраживачког рада професора и
сарадника факултета и трансфер знања и технологија

Бизнис инкубатор биће специјализован за подршку малим предузећима (у фази оснивања и почетка пословања) која настају као резултат трансфера знања и технологија са техничких факултета. Нова мала предузећа (станари инкубатора) су иновативна и високотехнолошки заснована: информационе и комуникационе технологије, производне технологије, нови материјали, процесне технологије, што омогућава мултидисциплинарни приступ и стварање спирале развоја.

Циљ је да у почетној фази раста и развоја ових малих предузећа, инкубатор им практично олакша притисак трошкова (простор по бенефицираним ценама) и администрирања (правни саветнк, књиговодја...); обезбеди секретарске услуге, јаку интернет конекцију; и да организује додатну едукацију у сфери пословног планирања менаџмента, маркетинга... Сам инкубатор би на дужи рок, постао расадник иновatних и
конкурентних предузећа способних да се такмиче и на
светском тржишту, а самим тим и полуга развоја привреде

У Крагујевцу ће ускоро бити отворен Бизнис Иновативни Центар, који ће подржавати нова и тек основана предузећа у граду. Целокупан пројекат се реализује захваљући подршци више међународних донатора (америчка организација АЦДИ/ВОЦА, холандска организација СПАРК, Министарство иностраних послова Краљевине Холандије, америчка организација УСАИД). Оснивачи су: Град Крагујевац, Регионална привредна комора, Регионална агенција за економски развој Шумадије и Поморавља, Асоцијација приватних предузетника Шумадија и Опште удружење предузетника Слога.

Бизнис Start-up Центар - Крагујевац[1] настао је уз подршку СПАРК-а и Владе Холандије. Постоји са циљем да: подржи све младе људе до 35 година живота у оснивању њихових малих и средњих предузећа, (у циљу оснивања 10 нових МСП предузећа, БСЦ организује такмичење у писању бизнис планова и разне тренинге за актуелне и потенцијалне предузетнике); омогући индивидуалне

[1] sr.bsckragujevac.org/content/view , време посете сајту 13.12.08. u 14h

саветодавне услуге, бесплатну регистрацију, микро-кредите, као и канцеларијски простор у бизнис инкубатору и услуге инкубатора за победнике такмичења у писању бизнис планова; помогне изградњу капацитета његових партнера: БСЦ Крагујевац унапређује капацитете локалних партнерских институција подржавајући их у развоју и увођењу нових и иновативних менаџмент и ИТ решења, као и пружањем подршке Универзитету у Крагујевцу у процесу прилагођавања наставног плана и програма Европским стандардима ради промовисања предузетничког духа у друштву; у сарадњи са свим осталим БСЦ центрима (БСЦ Битола, БСЦ Бар, БСЦ Зеница) организује конференције и дебате, у Холандији и осталим државама ЕУ. И на тај начин повећава њихову свест о проблематици која утиче на оснивање Бизнис старт-уп Центара и развој малих и средњих предузећа у земљама каква је и Србија.

У крушевачкој индустријској зони Ц је почела изградња бизнис инкубатора, а вредност радова је 68 милиона динара.[2] Објекат би требало да прима између 20 и 30 предузетника којима би на тај начин отпочињање сопственог бизниса било олакшано. Ово почетак ширег пројекта који је везан за смањење незапослености у граду и значи поспешивање рада малих и средњих предузећа и то оних која су на почетку, односно у најтежем периоду. .Крушевац је један од првих градова у Србији који је започео реализацију пројекта бизнис инкубатора. Планирано је да се на површини од 100 хектара направи нова индустријска зона. Са тим пројектом ће се конкурисати за средства из НИП-а (Национални инвестициони план) у 2008. години.То би била права зона која је потребна Крушевцу јер велики инвеститори траже површине од по 20 хектара што град до сада није могао да пружи. Општински менаџер објашњава да се изградња бизнис инкубатора, који ће имати 1.400 квадрата, финансира са 36 милиона динара из НИП-а, 32 милиона динара из општинског буџета, с тим да је Крушевац обезбедио грађевинско земљиште и комплетну инфраструктуру. Паралелно са изградњом овог објекта радиће се на утврђивању критеријума према којима ће бити одређени станари бизнис инкубатора.

Business Start-up Центар Косова помаже апсолвентима и младим дипломцима са свих факултета свих универзитета на Косову у оснивању малих и средњих предузећа (МСП). Овај пројекат нуди практичне курсеве обуке и консултантске услуге, као и приступачне микро кредите за бизнис идеје које највише обећавају. БСЦК жели да пружи шансу свим младим људима на Косову да претворе своје идеје у бизнис. Да би се то остварило, потребно је проћи три фазе кроз које се млади људи могу прикључити БСЦК: такмичење за пословну идеју, такмичење за бизнис план, такмичење за финални бизнис план. Победници претходно поменутих такмичења ће проћи кроз обуку, од састављања бизнис плана до развоја бизниса; рачуноводство, управљање људским ресурсима, маркетинг итд. Ове обуке су развијене од стране међународних, регионалних и локалних експерата за обуке из области бизниса. Обуке држе професионални предавачи из региона ЈИЕ и Косова.

[2] www.krusevac.net/novi-biznis-inkubatori-u-krusevcu, време посете сајту:15.12.08 u 13h

5. Период инкубације

Период инкубације је различит од земље до земље, универзално правило не постоји. Медјународно окружење(Европска унија), углавном заговара период инкубације од три године.

Домаће окружење у Србији нуди различита искуства. Најважнији фактори од којих зависи дужина инкубационог периода су:

- карактер станара (да ли је у питању производни бизнис,услужни бизнис или бизнис високе технолоије)
- простор са којим располаже инкубатор (нови кандидати не би смели да чекају сувише дуго);
- тражња за услугама инкубатора често надмашује понуду и физички капацитет инкубатора;
- простор који је расположив за изнајмљивање на неком другом месту ;
- ниво развоја станара;
- стратегија станара;
- врсте услуга које се обезбедјују.

Период инкубације у Бизнис инкубатору у Крушевцу траје три године и за производни и за услужни бизнис. Ако се има у виду податак да је у периоду од деведесетих, па до данас број бизнис-инкубатора порастао од 200 на преко 3000 у свету, поставља се питање дали је период од три године заиста оптималан за оживљавање инкубатора у Крушевцу, обзиром да је у Србији због специфичности политике, економске и социјалне, дошло до видне стагнације за развијеним европским земљама, па јој стога прети опасност да постане слепо црево, условно речено, у сред Европе и на Балкану. На основу овог податка који је везан за период од три године може се приметити да се и Србија угледа на Шведску, где је оптималан период за развој истих такође 3 године. Али, Шведска је земља са високо развијеном економијом, па би се могло поставити питање: „ Није ли време од три године ипак недовољно да у Србији заживи и успешно стартује један бизнис план.?

Сва предузећа или развојни пројекти у Шведској морају да прођу кроз евалуацију, како би се утврдило њихово место, одговарајућа надокнада, потребни датуми ревизије као и стратегија изласка из инкубатора.

Код бизнис-инкубатора на Косову уопште није поменут период инкубације пословних пројеката који би победили и били подржани. У претходном примеру у Крушевцу одређено је време инкубације у трајању од три године. Пут од идеје формирања бизнис инкубатора у Србији, па до извршења исте, тј. до самог формирања бизнис инкубатора разликује се од региона до региона.

6. Кораци за оснивање бизнис инкубатора у Србији

- Препознати потребу за оснивањем бизнис инкубатора
- Идентификовати потенцијалне кориснике бизнис инкубатора и оформити Радну групу за оснивање бизнис инкубатора

- Коначна одлука о типу БИ и предузетничкој делатности
- Студија изводљивости оснивања БИ
- Бизнис план – дефиниција свих финансијских питања и финансијске конструкције
- Одређивање локације за БИ и изградња/реконструкција објекта
- Утврђивање административне структуре и правне организације будућег инкубатора
- Утврђивање улазне/излазне политике према типу предузећа која ће бити смештена у објекту
- Обука потенцијалних станара
- Одабир станара
- Одлука о обуци и услугама које ће бити пружене одабраним станарима као редовна делатност БИ
- Утврђивање улоге БИ као интегралног дела програма за локални економски развој општине
- Припрема свеобухватног система за праћење и извештавање, којим би се успех програма могао оценити.

Већи део услуга које обезбеђују бизнис инкубатори понуђене су по субвенционисаним ценама, што позитивно утиче на положај предузећа у инкубатору у односу на она изван њега.

7. Успешност Шведских бизнис инкубатора „Радна навика највећи капитал”

Искуство и знање које се може науцити од шведског народа, не само о професионалном односу према раду већ и сама култура живљења и стварања како за себе тако и за друге, преносе људи који одлазе на рад. Ти исти људи по повратку у своју земљу у најбољој могућој мери имплантирају радна искуства. Без обзира на можда скромну уштеђевину коју понесу са собом по повратку, велика већина њих ће рећи да је радна навика и професионално искуство највећи капитал који су понели оданде. У свету, амбициозна и прогресивна политика гради своје политичке програме и циљеве управо на партнерству са капиталом који треба да обезбеди виши ниво запослености, већи обим привређивања и унапређење животног стандарда свих грађана .Држава би требала у случајевима бизнис инкубатора да иступа као председник Удружења индустријалаца и привредника и тиме привуче своје земљаке у иностранству да свој уштедјени капитал и могућности тамошњих повољних кредитних аранжмана користе за улагање у најповољнијем тренутку транзиције, односно продаје државних предузећа и некретнина.

Закључак

Пројекти бизнис инкубатора у земљама у транзицији, каква је Република Србија, суочавају се с далеко озбиљнијим проблемима од оних пред којима су се

нашли слични пројекти у развијеним индустријским земљама седамдесетих и осамдесетих година 20. века. Приметан је недостатак искуства и стручног знања неопходног за успостављање и управљање бизнис инкубатором. Осим тога, канали комуникације су фрагментисани, а већи део техничке помоћи који се нуди локалним предузетницима усмерен је на конкретне и појединачне пројекте. .Бизнис инкубатори се морају сагледати у ширем контексту економског развоја, зато морају бити интегрални део опште стратегије за економски развој.[3] Као такви, они не могу сами допринети локалном економском развоју, већ могу само подржати развој предузетништва и отварање нових радних места у конкретној заједници тиме што ће систематично обезбедити пословни простор по субвенционисаним ценама, стручну помоћ, услуге саветовања и менторства. То је нарочито важно зато што се многа предузећа и предузетници на самом почетку рада суочавају с проблемом недостатка почетног капитала, недовољног искуства у управљању предузећем и непознавања тржишта, како у смислу потражње за понуђеним производима, тако и у смислу нових, непознатих тржишта. Последица овога је веома мали број новооснованих предузећа и, индиректно, мањи број нових радних места на локалном нивоу. Бизнис инкубатори представљају једно од решења за овај проблем у том смислу што подржавају новооснована предузећа у свим аспектима њиховог пословања.

Литература

1. Управљање истраживањем и развојем, Доц.др Зоран Стојковић, Мегатренд универзитет примењених наука, Београд, Факултет за менаџмент у Зајечару, 2005. год.
2. Управљање истраживањем и развојем, Проф. др Гордана Комазец, Проф. др Мића Јовановић Мегатренд универзитет примењених наука, Београд, 2005. год.
3. sp.bsckpagujevac.opg/content/view
4. www.kpusevac.net/novi-**biznis-inkubatopi**-u-kpusevcu
5. sp.bsckosovo.opg/content/view
6. www.mega.ui-sepbia.opg/documents/EduCentep/
7. www.socialdemokpatepna.se/upload/Centpal/dokument
8. http://www.telfop.opg.yu/telfop2005/padovi/PU-1.14.pdf

[3] Управљање истраживањем и развојем, Проф. др Гордана Комазец, Проф. др Мића Јовановић, Мегатренд универзитет примењених наука, Београд,(2005),стр.123

Др Борислав Радевић,
Државни Универзитет, Правно - економски департман, Нови Пазар

INTEGRATING FINANCIAL ANALYSIS STAKEHOLDERS PERSPECTIVE AND COMPANY

Abstract

The aim of this paper is to point out the diversity of approaches in the process of analysis and evaluation of the performance of the company. It is the integration of financial analysis and business perspective stejkholderskih through balanced list of metrics and strategic map.

Key words: *company, performance, stakeholders, financial ratio, balance list standards, strategic map.*

ИНТЕГРИСАЊЕ ФИНАНСИЈСКЕ АНАЛИЗЕ И СТЕЈКОХОЛДЕРСКИХ ПЕРСПЕКТИВА ПРЕДУЗЕЋА

Апстракт

Циљ рада је да укаже на различитост приступа у процесу анализе и оцени перформанси предузећа. Оцењује се интегрисање финансијске анализе и стејкхолдерских перспектива предузећа кроз балансирану листу мерила и стратегијску мапу.

Кључне речи: фирма, перформансе, стејкхолдери, финансијски рацио, балансна листа мерила, стратегијска мапа.

Увод

Оцена перформанси предузећа као процес темељи се на два стандардна приступа. Први је анализа финансијских рација који генерално открива какав је учинак предузећа према његовом књиговодственом билансу и рачуну прихода и расхода. Начелно, када се реализује анализа финансијских рација, у обзир се мора узети учинак предузећа, али посматран из историјске перспективе (а не само из у једном, издвојеном временском периоду), и како учинак предузећа стоји у поредјењу са индустријским нормама и кључним конкурентима.

Друга перспектива могла би се сматрати иром перспективом стејкхолдера. Како би осигурала своју одрживост, предузећа морају да задовоље велики низ стејкхолдера, укључујући ту и запослене, клијенте и власнике. Два опте позната

приступа, балансирана листа мерила *(баланцед сцорецард)* и стратегијска мапа, биће детаљније третирана у даљој елаборацији у овом раду.

1. Анализа финансијских рација

Иницијални корак у анализи финансијске позиције једног предузећа данас, јесте да се уз помоћ софтверских програма анализира неколико различитих врста финансијских рација (показатељ, коефицијент):

- краткорочна солвентност или ликвидност,
- дугорочне мере солвентности,
- управљање средствима (или обртом),
- профитабилност и тржина вредност.

Смислена и сврсисходна анализа финансијких рација мора ићи даље од израчунавања и интерпретирања финансијких рација. Она мора да анализира као се рације мењају током времена и како су медјусобно повезане.[1] Нпр., предузеће које је дугорочно сувие задужено да би финансирало своје операције, увериће се да то има непосредан негативан утицај на индикаторе његовог дугорочног финансијског леверица. Такодје, додатно дуговање негативно ће се одразити на његов краткорочни коефицијент ликвидности односно степен ликвидности, јер ће то предузеће морати да плаћа камате и на додатни кредит, сваке године, све док позајмица траје. Поред тога, издаци за камате морају се одузети од остварених прихода, то смањује профитабилност предузећа.

Свакако, финансијка позиција предузеће не би требало да буде анализирана издвојено из контекста. Неопходне су референтне тачке. У том контексту треба размотрити неколико ставки које се морају узети у обзир да би анализа била значајнија, а то су: историјска поредјења, поредјења са индустријским нормама и поредјења са кључним конкурентима.[2]

Када се показује финансијки учинак предузећа, корисно је упоредити га са његовом финансијком позицијом током година. На тај начин могуће је проценити трендове, јер финсансијске рације варирају иром индустрије. Истовремено, када се процењује финансијски учинак неког предузећа треба га упоредити и са индустријским нормама. Коефицијенат ликвидности или профитабилности предузећа може се чинити импресивним на први поглед. Медјутим, њихов сјај може брзо потамнети ако се упореде са индустријским стандардима или нормама.

Релативни учинак може се израчунати ако се конкретно предузеће упореди са свим осталм предузећима у одредјеној привредној грани. Банке и остале институције које пружају позајмице често користе оваква поредјења када процењују кредитну способност предузећа. Предметни поступак (финансијски рацио) укључује читав низ финасијских коефицијената за различите привредне области као: убрзани рацио ликвидности, текући рацио ликвидности, укупна

[1] Hitt, M.A.Ireland, R.D., & Stadrer, G. 1982., *Functional importance of company performance: Moderating effects of grand strategy and indutry type,* Strategic Management Journall, 3; str. 315-330.

[2] Luehman, T.A. 1997., *What's it worth? A general manager's guide to valuation*, Harvard Business Review; 45(3); str. 132-142.

пасива нето вредности, приход прикупљања (дани), средства у односу на продају, приход од продаје и тд.

У пословној пракси је увек присутно вие варијација између финансијских коефицијената различитих индустрија. Поставља се питање зато? Разлога је вие. Зависно од припадности грани/ групацији с обзиром на период прикупљања прихода, нпр. прехрамбени ланци опериу углавном на готовинској основи, па тако имају кратак период наплаћивања; док рецимо производјачи агрегата продају своје производе другим производјачима под условима као то су давање попуста за рачуне плаћене у року од 15 дана и почетка наплате камату рецимо после 45 дана.

Индустријске норме прихода од продаје додатно осветљавају неке разлике између ових привредних области. Малопродајни трговци прехрамбеним артиклима, са веома танким маржама, имају мањи приход од продаје него рецимо домови за сметај и негу старих лица и производјачи агрегата. Наиме, здравствене установе су, генерално, лимитиране у својој структури формирања цена и зависе од регулатуиве у области здравствене затите, као и од лимита здравственог осигурања, док производјачи агрегата имају структуру формирања цена коју одредјује тржите. Ако њихови производи имају супериорнију примену, они могу да захтевају већу цену. Конкурентска борба често је интензивнија између конкурената унутар група него између различитих група. Ту се крије разлог зато се може стећи драгоцен увид у финансијску и конкурентску позицију предузећа, ако се уради поредјење између предузећа и његових најдиректнијих конкурената.

2. Интегрисање финансијске анализе и стејкхолдерских перспектива: Балансирана листа мерила и стратегијска мапа

Фокус у претходном делу био је на оно то би могло да представља добру полазну тачку у процесу учинка предузећа. Очигледна је корист од сагледавања перформанси предузећа током времена, и то када се има неколико коефицијената у виду. Медјутим, такви традиционални приступи у процени учинка могу представљати мач са две отрице.[3] Доста важних трансакција које менаџери праве, као то су инвестирање у истраживање и развој, обука и усавравање запослених, оглаавање и промоција кључних брендова, развој новог производа, могу доста да проире тржине потенцијале предузећа и створе значајну акционарску вредност на дуге стазе. Медјутим, овако значајне инвестиције, не рефлектују се позитивно у краткорочним финансијским изветајима. Засто? Одговор је зато то финансијски изветаји, по правилу мере издатке, а не створену вредност. Стога менаџери морају бити одговорни за троење новца на кратке стазе да би дугорочно побољали конкурентску одрживост свог предузећа!

На пример, један менаџер може да унитава будућу вредност предузећа, понаајући се на начин који клијенте чини незадовољнима, може да смањује залихе добрих производа предузећа који долазе из истраживања и развоја, или да руинира морал заслужних и вредних запослених. Краткорочно гледано, таква смањења буџета могу довести до веома добрих финанасија. Менаџер може неко време да оставља добар

[3] Kaplan, R. S. & Norton, D. P. 1992., *The balanced scorecard: Measures that drive performance*, Harvard Business Review, 69(1); str. 71-79.

утисак и чак, стекне повереље због побољања учинка предузећа. У сутини, такав менаџер је усаврио деноминаторски менаџмент, којим смањене инвестиције производе већи коефицијент прихода од инвестиција (РОИ), чак иако стварни приходи остају исти или се смањују.

Како би осмислили интеграцију вие ставки, које морају бити процењене приликом вредновања учинка предузећа Каплан и Нортон[4] структуирали су балансирану листу мерила (*тхе баланцед сцорецард*). Реч је о скупу мера које топ менаџерима нуде брз, али и обиман преглед бизниса. Укратко, ускладјивање резултата испитивања укључује финансијске мере које рефлектују резултате већ предузетих акција, али те индикаторе, такодје, допуњује са оперативноим мерама задовољства клијената, интерних процеса и активности организационих иновација и унапредјења. Све то представља оперативне мере које покрећу будући финансијски учинак. Ускладјивање резултата испитивања омогућава менаџеру да бизнис сагледа из четири кључне перспективе:

- како потроач види предузеће? (перспектива потроача)
- у чему предузеће мора да бриљира? (интерна перспектива)
- како предузеће може даље да напредује и ствара вредност? (перспектива иновације и учења)
- како радити са деоничарима? (финансијска перспектива).

За сваки менаџмент, питање од врхунског приоритета јесте како је из перспективе потроача, сагледан учинак његовог предузећа. Балансирани скорцард менаџера захтева да своје генералне изјаве о циљевима и начину рада преточе у одредјене, конкретне мере које су повезане са факторима до којих је клијентима веома стало. Да би ускладјивање резултата испитивиња било делотворно, менаџери морају артикулисати циљеве за четири катергорије елемената који су значајни за клијенте: време, квалитет, учинак и услуге и трокови. На пример, време испоруке *(леад тиме)* може бити измерено као временски интервал од тренутка када је предузеће примило наруџбину до тренутка када је клијенту испоручило производ или услугу. Такодје, мере квалитета могу индуковати ниво фелеричних улазних производа, онако како их види клијент, али и колико су тачна предвидјања предузећа у вези са испоруком.

Мада мере које су базиране на клијентовом видјењу предузећа важне, оне морају бити преточене у индикаторе онога то предузеће мора да уради интерно, да би одговорило на очекивања клијената. Очекивани учинак код клијената настаје као резултат процеса, одлука и акција које се координирано деавају унутар читаве организације, а менаџери морају да се фокусирају на оне критичне интерне операције које су од највеће важности за задовољење клијената. Интерне мере треба да рефлектују пословне процесе којима се на најбољи начин клијенту излази у сусрет. Ове мере укључују факторе који утичу на временски циклус, квалитет, способности запослених и продуктивност. Такодје, од посебне је важности, да предузећа идентификују и измере кључне ресурсе и капацитете који су им потребни за несметани стратегијски успех.

Ускладјивање резултата испитивања састоји се од мера које су у вези са задовољењем клијента и интерним пословним процесима, то помаже у идентификовању параметара које предузеће сматра критичним за успех. Медјутим, у условима брзих промена берзанског курса, технологије и глобалне конкурентске утакмице, критеријуми

[4] Kaplan, R. S. & D. Norton, Ibidem.

за успех су у сталном превирању. Да би се одржали и просперирали, менаџери морају не само да посегну за честим променама у постојећим производима и услугама, већ и да уводе потпуно нове производе проирених својстава. Способност једног предузећа да напредује, иновира и учи, у најдиректнијој је вези са његовом вредношћу. Дакле, једино креирајући нове производе и услуге, стварајући већу вредност за клијенте и повећавајући оперативне ефикасности, једно предузеће може ући на нова тржита и повећати приходе и марже, увећати акционарску вредност.

Са нивоа иновација и учења, способност предузећа да добро послује све вие зависи од нематеријалне, него материјалне имовине. Три категорије нематеријалне имовине посебно су важне: људски капитал (ветине, таленат, и знање), информациони капитал (информациони системи, мреже) и организациони капитал (култура, водјство).

Мере финансијког учинка показују да ли стратегија предузећа, имплементација и извравање заиста доприносе сутинском напретку. Стандардни финансијски циљеви укључују профитабилност, раст и деоничарску вредност. Периодични изветаји о финансијском пословању подсећају менаџере да унапредјен квалитет, време реаговања, продуктивност и иновативни производи доприносе предузећу само када резултују побољањем продаје, повећањем удела на тржиту, редукованим оперативним издацима или у већем обрту средстава.[5]

На бази једног непрекидног истраживачког пројекта, развијен је ТПИ *(тотал перформанце индицаторс), који* означава скуп индикатора, који показују колико успено предузеће сарадјује са клијентима, запосленима и инвеститорима. Тзв. Сеарсов квантитативни модел показао је да побољање у области ставова запослених од нпр. 5,0% доводи до повећања задовољства клијената од 1,3%, то, заузврат, узрокује повећање прихода од 0,5% и тд. На скали испитивања, Сеарс већ може са сигурноћу предвидети да, ако би се постигао раст прихода у датој области као целини од 5,0%, онда би раст прихода те продајног објекта износио 5,5%.[6]

Исходина импликација ускладјивања резултата испитивања је, да менаџери не треба свој посао првенствено да посматрају као балансирање захтева стејкхолдера. Менаџери треба да избегавају смер размиљања: ”Колико јединица задовљства запоселних треба да запоставим да бих стекао додатне јединице задовљства клијената и профита?” Уместо тога, добро ускладјени резултати испитивања пружају основу за приступ “сви смо на добитку” - то води ка симултано растућем задовољству унутар ироког дијапазина организационих стејкхолдера, укључујући ту запослене (на свим нивоима), клијенте и деоничаре.

Каплан и Нортон су развијајући концепте који представљају базу ускладјивања резултата испитивања, доли до веома корисне “алатке”, зване стратегијска мапа.[7] Стратегијске мапе показују везу између узрока и ефекта, којом одредјена побољања у различитим областима воде ка жељеном исходу. Стратегијске мапе такодје помажу запосленима да сагледају како су њихови послови повезани са оптим циљевима предузећа. Ове мапе су корисне и за разумевање како једна организација може

[5] Mass, N.J. 2005., *The relative value of growth,* Harvard Business Review, 83(4); str.102-112.
[6] Rucci, A.J., Kurn, S.P.& Quinn, R.T. 1998., *The employee-customer-profit chain at Sears*, Harvard Business Review; 76(1); str. 82-97.
[7] Kaplan, R.S. & Norton, D.P. 2000., *Having trouble with your strategy? Then map it*, Harvard Business Review; 78(10); str. 167-176.

конвертовати своју, како материјалну, тако и нематеријалну имовину у материјалне исходе.

Изјавом о визији почиње стартегијска мапа неког предузећа. Нпр. визија предузећа може бити висока инволвираност на ироком тржином сегменту. Да би ово постигло, неопходно је повећати како раст својих прихода, тако и продуктивност (финансијка перспектива). Како би повећало раст прихода, предузеће нпр. одлучује да проири продају неких својих производа (пре свега бренда), као и уводјење конкретне додатне услуге. Предузеће се такодје одлучује да усмери пажњу ка премијским клијентима (клијентима који нису осетљиви на цену), нудећи им брзе и љубазне услуге (перспектива клијента). За узврат, ове одлуке из перспективе унутраних послова, воде ка променама.

3. Stekholderi и њихова способност да утичу на стратегијску намеру

Свака група која има интерес у делатности и резултатима предузећа сматра се стеикхолдерима. Најочигледније групе стеикхолдера су акционари, менаџери, радници и купци. У ирем смислу, добављачи, банкари, влада и друтво су такодје значајни стеикхолдери. Акционари су генерално доминантна група стеикхолдера. Различите групе стеикхолдера теже да се разликују по својим вредностима и зато настоје да се њихово гледање на стратегијску намеру предузећа разликује. Неке групе стеикхолдера су моћније од других, док неке вие користе моћ коју имају од других. На овим темељима могуће је класификовати групе стеикхолдера.

Анализа моћи стеикхолдера не може бити прецизна, али је обично од користи одредити кључне групе стеикхолдера и размотрити колико се њихове вредности и очекивања у предузећу разликују. Неке групе стеикхолдера могу бити мање кохерентне него то се то очекује. На пример, медју радницима, они који дуже раде могу имати другачије гледање у односу на оне који су недавно примљени на посао.

Širenje moći	VISOKO	Izbegavanje dosade	Konsultovati i uključivati
	NISKO	Najmanje važan	Informisati
		NISKO	VISOKO
		Inklinacija u vršenju moći	

Табела бр. 1. Модел за анализу моћи стеикхолдера

Отуда је задатак анализе да размотри миљења свих, као припадника различитих група стеикхолдера. Улога менаџмента је да оствари стратегијску намеру која задовољава највећи број стеикхолдера или бар осигура да моћнији стеикхолдери не буду незадовољни. Неочекиване групе стеикхолдера могу се изненада удружити и добити веће моћи него то се очекивало.

Групе стеикхолдера које се ретко помињу су средњи менаџери у предузећу. Док директори теже да донесу одлуку која често води организацију у новом смеру, многе стратегијске одлуке које омогућавају да се еволутивне промене одиграју зависе од добре воље средњих менаџера, који треба да их

спроведу у дело. У покуају да задовоље личне амбиције ови менаџери могу да избаце предузеће из колосека или га одврате од изабране стратегије. На пример, два менаџера задужена за различите делове посла, који се надмећу за унапредјење, уредиће да продају вредности својих организација, тражећи у исто време подрку и затиту за стратегије својих пословних јединица. Уколико су, медјутим ресурси оскудни, овај лоби може добити кобан заокрет.

Уместо закључка

Одредјивање релативно јаких страна и слабости предузећа је иницијални, али не и најбољи приступ менаџера потпуном разумевању изводјења ваљане анализе организације. Једна интерна анализа предузећа не би била потпуна уколико се не процене његове перформансе и направе одговарајућа поредјења. Утврдјивање перформанси предузећа захтева анализу његове финансијске ситуације, али и преглед колико она успено задовољава ироки дијапазон стејкхолдера, укључујући клијенте, запослене и акционаре.

Размотрен је концепт ускладјивања резултата испитивања и стратегијске мапе, у коме су нужне четири перспективе: перспектива клијента, интерног пословања, иновација и учења и финансијска перспектива. У овим концептима је сутински важна идеја да интреси различитих стејкхолдера могу бити медјусобно повезани. Приказани су примери како су индикатори задовољства запослених довели до виег нивоа задовљства клијената, то је, заузврат, дало замах за постизање виег нивоа финансијког учинка. Али, побољање учинка предузећа не треба да значи задовољење једног или неколико различитих стејкхолдера, на утрб других стејкхолдера.

Литература

1. Hitt, M. A. Ireland, R.D., & Stadrer, G. 1982., *Functional importance of company performance: Moderating effects of grand strategy and indutry type,* Strategic Management Journall, 3;
2. Kaplan, R. S. & Norton, D. P. 1992., *The balanced scorecard: Measures that drive performance*, Harvard Business Review, 69(1),
3. Kaplan, R.S. & Norton, D.P. 2000., *Having trouble with your strategy? Then map it*., Harvard Business Review; 78(10).
4. Luehman, T.A. 1997., *What's it worth? A general manager's guide to valuation*. Harvard Business Review; 45(3),
5. Mass, N.J. 2005. *The relative value of growth.* Harvard Business Review, 83(4),
6. Rucci, A.J., Kurn, S.P.& Quinn, R.T. 1998., *The employee-customer-profit chain at Sears*, Harvard Business Review; 76(1);

Проф. др Христивоје Пејчић,
Пољопривредни факултет у Приштини, Лешак

SALE OF PUBLIC ENTERPRISES AND THE STRENGTHENING OF COLONIAL PERSPECTIVES OF SERBIA

Abstract

Activities of public enterprises are of special importance for the people and country. It is the refore logical that these companies are under the control of the state. Influencing traits tend with drawal state from public enterprises. Such determinations are not based on a tested will of voters or on the results of scientific research. Sale of public enterprises is encouraged from abroad. Serbian with drawal from public enterprise has risks. Risks are in the area of social policy and practice.

Key words: *Serbia, public enterprises, colonialism*

ПРОДАЈА ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА И ЈАЧАЊЕ КОЛОНИЈАЛНЕ ПЕРСПЕКТИВЕ СРБИЈЕ

"Нико нас не може поробити ако сами на то не пристанемо" – Синиша Павић, књижевник, 2008.

Апстракт

У раду се указује на однос носиоца домаћих друштвене моћи према власништву над јавним предузећима. Скреће се пажња се на спољне утицаје под којима се формира њихов однос према тим предузећима односно према њиховој власничкој будућности. Поставља се питање улоге јавног мнења и науке у одлучивању о стављању истих предузећа под контролом страних власника. Указује се на могуће ризике "власничке трансформације" ако она подразумева повлачење државе из управљања јавним предузећима. У раду се износи скептичко гледање у погледу могућности за социјално одговорну политику у условима недржавног власништва над њима.

Кључне речи: *Србија, јавна предузећа, колонијализам*

Домаћи утицајни глобалисти су очигледно склони да се и јавна предузећа на нивоу Републике (НИС, железнице, ЈАТ и ЕПС) "реструктуришу", што значи да их "власнички трансформишу", укључујући и препуштање тих предузећа туђинима, казано не речником мржње него ранијом правничком терминологијом, што се у западњачкој пропаганди назива "стратешким партнерством". Разлике

додуше између њих постоје али се изгледа своде на питања: коме, под којим условима и за колико. Директор "Телекома Србија", на пример, уместо да тежи и говори о намерама јачања овог предузећа рекламира немачке жеље о запосједању овог веома важног државног предузећа.[1] На страну то што Немачка не признаје границе Србије, док је истовремено јасан дугорочни циљ немачке, као и америчке политике, "деструкција словенске цивилизације".[2]

Уместо продаје позната је и домаћа и страна пракса снажне финансијске подршке јавним предузећима по основу признавања њихове кључне улоге у привреди.[3]

Пример разлика међу политичарима је тужба првака ултрапрозападњачке партије због продаје Нафтне индустрије Србије руском предузећу. Ова партија заступа политику радикалног либерализма под слоганима "Србија без граница" и "Економија без границе". Она у свом пропагандном спису каже: "Ми снажно подржавамо економску глобализацију". Њен првак, са економским образовањем на нивоу драматурга, радо виђен гост аустријских што значи немачких политичара – сходно политици ове странке – вероватно није против да "Србија без граница" са "економијом без граница" отуђи своју нафтну индустрију, али је изгледа против привредних аранжмана у оквиру словенског света. Други пак, новосадски политичар, утицајни западњачки "извођач локалних радова" на разбијању Србије, а тиме и словенског света, припадник владе која је потписала уговор с Руском федерацијом о продаји НИС, изјавио је да су "Руси купили украдену робу из Војводине". Зато Милорад Вучелић закључује да је наводно "лопов Србија". Је ли Србија украла ову индустрију другој држави или је украла себи – то би новосадски разјединитељ Србије, српства, словенског света и Европе могао да одговори. И председник странке са шифрованим називом, иначе бивше "невладине организације" блиске немачким политичарима а вероватно и финансијама, високи функционер владе која радила на продаји нафтне индустрије руском државном предузећу изразио је тим поводом оштро противљење влади чији је члан, а сам је иначе оставио свој печат продаји и предаји произеденог богатства Србије, нарочито западњачким новопоседницима, као и смањивању домаћег банкарства, уз ширење западњачког. Поменута противљења се, међутим, не односе принципијелно на продају јавних предузећа него на услове продаје. Али с обзиром да је реч о изразито прозападњачким политичарима, који нису ништа чинили за јединство православног словенског света, могуће је да је реч и о противљењу српско-руском привредним аранжманима.

У околностима када се код домаће прозападњачке политичке елите на власти негује "култ Запада", ако су, на пример, западњачки налози усмерени на продају јавних предузећа, то не мора да значи да је "домаћи задатак", казано речима Ђинђића, гласио да се јавна предузећа продају Русима, а не западњачким "стратешким партнерима".

Повлачење државе из јавних предузећа није било предмет запаженог предизборног обећања политичких партија. За овакав подухват нема јавне научне

[1] Аница Николић, "Дојче телеком' заинтересован за 'Телеком Србија", Политика, Београд, 05.02.2009, с. 11.
[2] Томић, Д, Косовска криза и нови светски поредак, ГП "Нови дани", Београд, 2000, с. 64.
[3] http://www.dpe.gov.za/home.asp/18.02.2009.

ни стручне расправе као подлоге за доношење тако важних одлука. Нема истраживања, истраживачких пројеката и научних скупова којим се осветљавају последице повлачења државе из области јавних услуга. Нема "договора са народом", у времену одговорности "демократских снага", нема непристрасног истраживања става јавног мнења у односу на продају јавних предузећа, односно стављање под туђинску контролу нафтне индустрије, ПТТ саобраћаја, предузећа за производњу и дистрибуцију електричне енергије, рудника угља, па и Борског рудника..., нема одговора на питање шта би донела приватизација општинских јавних предузећа која врше водоснабдевање, одржавање станова, одржавају јавну чистоћу и друго. Нема могућих предвиђања колико би била "социјално одговорна" политика цена воде, струје и фиксне телефоније, од стране приватних, што значи и туђинских власника јавних предузећа. Да ли ће државни органи моћи да утичу на пословну политику нејавних предузећа у области јавних услуга? Каква су искуства подређених чланица Западноевропске заједнице из суседства у овом погледу? Да ли ће страни нововласници друштвеног богатства Србије у области производње и дистрибуције енергената и комуналних услуга да буду доброчинитељски настројени према осиромашеном делу становништва обновом капитализма? Да ли ће они, кроз "стратешко партнерство" из своје државе да извозе отпад у Србију? Како оддржављење јавних предузећа има да утиче на породичне буџете? Сва ова питања ретко су предмет истраживања са становишта могућих ризика, насупрот постојаној пропаганди западњаштва о благостању додуше на дугом, скупом и понижавајућем путовању ка чланству у империјалној Западноевропској заједници, где словенскоправославне државе чека не равноправност него потчињавање од стране држава неправославне западњачке цивилизације.

Неконуслтовање народа пре одлучивања о продаји јавних предузећа је типично обележје наше колонијалне демократије. Међутим, влада у Љубљани другачије поступа. На пример, испитаници из Словеније су се 2008. године са 77 % изјаснили да се противе продаји Меркатора страницу, а 76 % се противе да се ово предузеће прода српском предузећу, Делта које је изразио спремност да купи 48 акција овог предузећа. И влада у Љубљани намерава да се умеша у ово питање. С друге стране, Божидар Ђелић се 11.11.2008. г. похвалио смањивањем друштвеног богатства Србије продајом "Заставе" – Крагујевац на нишкој Телевизији 5 речима: "Обезбедили смо инвестицију Фијата". Другим речима, немамо више "Заставу", продали смо је, наравно не слушајући глас народа.

Није било тражења одговора на оваква питања, али је уочи избора за скупштину Србије обећана могућност да се народ масовно донекле окористи будућом продајом великих јавних предузећа, кроз могућност уписа акција. Није јавно познато у ком и чијем институту је разрађена ова идеја за "јачање" Србије путем губљења њене контроле над јавним предузећима од националног значаја или су то само "домаћи задаци" за приступање ЕУ из речника првог "реформског премијера" после "булдожерске револуције" пројектоване на Западу. Последице таквог приступа "јачању" државе нису јавно сагледане али су прозападњачке партије овим вероватно донекле стекле додатне гласове мање упућених бирача. Било је потреба да се не ризикује са народним гневом и да се лакше прогута продаја и тиме предаја највећих државних предузећа. И ту је можда било извесног резултата. Јер, ослухнемо ли народ: и без анкета које то потврђују, видљиво је

разочарење, а не раздраганост због продаје и распродаје предузећа, привредног смањивања "на европском путу", који "нема алтернативе".

Какве су могуће лоше последице продаје, "својинске трансформације " јавних предузећа? Не мора тај исход да има само тамну страну, али чињенице очигледног народног и државног назадовања треба да нас подстакну на већи опрез.

Неизвесно је да ли би могао више да се очекује, на пример, утицај домаће власти, на цене енергената, воде и различитих јавних услуга које буду под контролом страних "стратешких партнера". Није за очекивање да нови власници поменутих предузећа имају друштвену одговорност према широким народним масама, нарочито можда не они са чије стране су не тако давно немилосрдно уништавани услови за живот бомбардовањем, укључујући и уништавање објеката за снабдевање електричном енергијом. Сетимо се, Немци су направили посебну бомбу за разарање опреме за дистрибуцију електричне енергије коју су користили у разарању постројења високог напона код Ниша 1999. године. Нема назнака из суседних држава, неравноправних и понижених чланица Западноевропске заједнице,[4] да је "својинска трансформација" у јавним делатностима увећала благостање и спокојство сиромашнијег, нарочито градског становништва.

Цене комуналних услуга могу додатно да осиромаше знатан део нарочито градског становништва, да додатно отежавају његово преживљавање, да доприносе његовом додатном сиромашењу.

Што се тиче цена, тежиће се вероватно "европским ценама" комуналних услуга и за осиромашено становништво које нема "европске" приходе али битише од привреде која је била предмет спољнотрговинске забране и уцене, као и разорног бомбардовања. "Европске цене" под оваквим условима би била негована суровост и бесмислица.

Што се тиче општинских комуналних предузећа могуће је сужавање услуга у селима где пружање услуга не доприноси "максимализацији профита". То може да се односи на снабдевање водом и одржавање јавне чистоће. Нема гаранције да не би нека села остала без јавног снабдевања водом, а тиме и перспективе опстанка на нивоу достигнутих животних услова. Како су западњаци предлагали Србијанцима, а ови у великој мери спроводили, смањивање војске, школског градива и сужавање државног образовања, железничког саобраћаја и установа културе, смањивање можда може да се односи и на водоснабдевање, нарочито када је у иностраним рукама. У осталом широко су позната болна искустава потрошача на подручју југозападне Србије у погледу снабдевања водом и струјом када је оно под утицајем странаца.

Држављани Србије неће моћи у истој мери да буду поносни на Србију која више нема оно што је имала у времену државне пуноће, када је имала своју нафтну индустрију, државно предузеће за производњу и дистрибуцију електричне енергије, државну пошту, државни аеротранспорт, националну авионску и аутомобилску индустрију. Када и ако све то буде у власништву и под контролом туђинског "стратешког партнера" тада ће бити боље искристалисан колонијални

[4] На згради "Европског парламента" Чех Черни је приказао Бугарску као "земљу тоалета-чучаваца". Ђаја, А, "Ко то тамо чучи", Печат, 47, 2009, с. 56.

изглед раније независне Србије. Продаја јавних предузећа повећа ће депресивно народно осећање као додатак болном искуству текућег државног, народног, привредног назадовања и смањивања. Могло би додатно да буде увећано постојеће сиромаштво, као и незадовољство већег дела становништва. Већа корист мањине по основу власништва и управљања делатностима јавних предузећа остваривање се додатним сиромашењем већ осиромашене већине која је неизбежни корисник поменутих услуга. То је непотребна дестабилизирајућа појава у условима повећаног сиромаштва, у времену када је друштвена правда и социјална уравнотеженост потребнија много више него раније.

Ако би постојала сагласност кључних политичких странака да је уместо "Европе без алтернативе" сувереност Србије без алтернативе, онда јавна предузећа треба да остану по контролом државе, да би држава могла да се понаша као држава на добробит свих њених држављана. Оно што домаћи политичари и пропагандисти западњаштва не схватају то је да позападњачење Србије не може да представља њен преображај у део "Запада", ма колико ми "пузали и додворавали се Западу, ма колико подржали све западно и усвојили све пороке Запада"[5]. Испуњавање задатака у циљу позападњачења Србије је бесмислено, јер "...највише што народи који се позападњачавају могу рачунати јесте да се нађу у свери владавине, стапања у колоније Запада и то само у оним улогама које им може дозволити јединствени и непоновљиви Запад".[6] Истовремено "колонизована земља се у свим аспектима доводи до таквог стања да постаје неспособна за самостално функционисање"[7], што свакако има да се догоди када јавна предузећа буду под контролом странаца. Препуштање домаћег власништва туђинским власницима и управитељима је веома крупан корак на путу потпуног раскида са државним суверенитетом. Повлачење државе која је на удару хегемонистичких влада из јавних предузећа је политика која не доноси наду и благо речено разлоге за оптимистичка очекивања.

Србија је умела и уме да управља сопственим јавним предузећима. Није у интересу Србије да она нема свој интерес у делатностима јавних предузећа. Глобализација је само друго име за империјализам, покушај да се заменом речи улепша стварност која се под тим појмом подразумева[8]. Нова терминологија не може да сакрије стварност постојање савремених колонија. Империјализам или такозвана глобализација подразумева и постојање колонија. Капитал метропола представља средство за искоришћавање колонија.[9] А колонијални рај који се у ствари пропагира не постоји. У то се огромна већина Србијанаца већ 8 година уверава.

[5] Зиновјев, А, Запад, феномен западњаштва, Наш дом, Београд, 2002, с. 17.
[6] Исто, с. 17.
[7] Исто, с. 310.
[8] Видовић, З, Куда води глобализација, ИП "Филип Вишњић" и Институт друштвених наука , Београд, 2005, с. 13.
[9] Куколеча, С, Организационо пословни лексикон, 1, ИРО "Рад", Београд, 1986, с. 465.

Литература

1. Аница Николић, "Дојче телеком' заинтересован за 'Телеком Србија", Политика, Београд, 05.02.2009, с. 11.
2. Milward, R, Energy, Telecommunications and Transport, 1830–1990, http://www.google.com/search?hl=en&client=firefox-a&rls=org.mozilla%3Aen-US%3Aofficial&hs=Fto&q=Private+and+Public+Enterprise+in+Europe&btnG=SearchPrivate and Public Enterprise in Europe
3. Томић, Д, Косовска криза и нови светски поредак, ГП "Нови дани", Београд, 2000, с. 64.
4. Ђаја, А, "Ко то тамо чучи", Печат, 47, 2009, с. 56.
5. Зиновјев, А, Запад, феномен западњаштва, Наш дом, Београд, 2002, с. 17.
6. Видовић, З, Куда води глобализација, ИП "Филип Вишњић" и Институт друштвених наука , Београд, 2005, с. 13.
7. Куколеча, С, Организационо пословни лексикон, 1, ИРО "Рад", Београд, 1986, с. 465.

Др Ана Јовановић
Факултет за предузетнички бизнис, Београд
Мома Јовановић
Факултет за менаџмент некретнина, Београд

REGULATORY COMPETENCIES OF THE SECURITIES COMMISSION OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Abstract

Regulatory role and immediate supervision of all market participants are the basic competencies of the Securities Commission of the Republic of Serbia (Securities Commission). Regulatory role comprise of different competencies including approving issuance of securities, disclosing information about issuers of securities, granting licenses and controlling authorized participants at the capital market. Securities Commission is authorized for the passing of legally binding regulations and the definition of bylaws that provides for operation of the laws. According to the principles of International Organization of Securities Commissions (IOSCO), Securities Commission needs to be organized as a self-standing and independent institution, i.e. it needs to have operational, financial and personal independence in its work. Current law regulation does not meet the IOSCO Principles: according to the legal stipulation, the Commission "is responsible for tasks conferred on it." The upcoming changes of the Law on the Market for Securities and other Financial Instruments will, inter alia, contribute to the implementation of the IOSCO Principles in stipulation of the Securities Commission as a self-standing and independent institution.

Key words: *Secuties and exchange Commission, regulatory body, operational, financial and personal independence, IOSCO Principleas, protection of investors*

РЕГУЛАТОРНЕ НАДЛЕЖНОСТИ КОМИСИЈЕ ЗА ХАРТИЈЕ ОД ВРЕДНОСТИ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

Апстракт

Регулаторна функција и непосредни надзор над свим учесницима на домаћем тржишту капитала су основне функције Комисије за хартије од вредности Републике Србије (Комисија за ХоВ). Регулаторна функција Комисије за ХоВ обухвата различите надлежности везане за одобравање и издавање ХоВ, обелодањивање података о издаваоцима ХоВ, давање дозвола и контролу овлашћених учесника на тржишту капитала. Комисија за ХоВ је надлежна за доношење правно обавезујућих прописа и подзаконских аката који омогућавају примену законских прописа. Сагласно принципима Међународне организације комисија за ХоВ (IOSCO), Комисија за ХоВ би требало да буде организована као самостална и независна институција, односно требало би да поседује

оперативну, финансијску и персоналну независност у свом раду. Садашња законска регулатива не испуњава принципе IOSCO-а, с обзиром да Комисија за ХоВ, сагласно законској формулацији, обавља „поверене јој послове.“ Предстојеће измене законске регулативе, између осталог, допринеће имплементацији IOSCO принципа у нормирању независног положаја Комисије за ХоВ према извршеној власти.

Кључне речи: *Комисија за хартије од вредности, регулаторно тело, оперативна, финансијска и персонална независност, IOSCO принципи, заштита инвеститора*

Увод

Анализа искустава Велике светске економске кризе тридесетих година XX века указала је да је непосредни узрок слома финансијских берзи био „помахнитало кривотворење и злоупотреба јавних инвеститора у финансирању хартијама од вредности.“[1] Поуке кризе довеле су до усвајања значајног корпуса законодавства у САД, између осталих Закона о банкама и Закона о хартијама од вредности из 1933. године, који су имали за циљ увођење регулативе на тржиште капитала, у циљу спречавања поновног краха берзе.

Тако је овим законима, по први пут, установљена институција под називом Комисија за хартије од вредности и тражиште капитала, са превасходним надлежностима:

1. регулисање услова које морају испуњавати емитенти нове емисије, контрола испуњења тих услова, регистровање и давање саглсности за емисију - обезбеђење потпуних информацијом о емитенту;
2. спречавање давања нетачних података и других инкриминисаних тржишних радњи приликом пласмана емитованих ХоВ;
3. регулисање и контрола рада тржишта хартијама од вредности (давање сагласности за рад берзи;
4. регулисање и контрола рада финансијских посредника и инвестиционих саветника (утврђивање услова за рад, регистровање и давање сагласности за рад и контрола рада);
5. укупна примена закона (усаглашавање других закона релеватних за пословање хартијама од вредности са Законом о хартијама од вредности и сл.).

Регулатива САД послужила је као образац осталим државама у конципирању надлежности одговарајућих регулаторних тела на тржишту капитала. Оснивање комисија за хартије од вредности представља, дакле, један од

[1] Према: Дабић, С., *Финансијски инструменти и њихово регулисање на финансијском тржишту*, стр. 61. у: Финансијска тржишта и њихови закони, Financing Centar, Нови Сад, 1995.

облика учешћа савремених држава на тржиштима капитала. Поред оснивања комисија за хартије од вредности, инструменти савремене државне регулативе тржишта капитала су и: законска регулатива, као и прописивање инструмената заштите тржишта капитала, са превасходним циљем заштите инвеститора.

1. Надлежности регулаторног тела - упоредни приступ

Мултилатерална интернационална организација комисија за хартије од вредности (International Organization of Securities Commissions - IOSCO) основана је 1974. године. IOSCO чине националне комисије за хартије од вредности (као редовни чланови) и берзе и друге саморегулаторне организације и финансијске организације на финансијском тржишту (као придружени и удружени чланови).

IOSCO је основана са циљем да њени чланови:

- заједно сарађују да би промовисали високе стандарде регулације у намери да одржавају ефикасна и стабилна тржишта хартија од вредности;
- размењују информације о искуствима ради промовисања развоја домаћих тржишта хартија од вредности;
- уједињују напоре у циљу успостављања стандарда и ефикасног надзора над међународним трансакцијама хартија од вредности;
- пружају узајамну помоћ ради промовисања интегритета тржишта хартија од вредности ригорозном применом стандарда и ефективним акцијама против прекршилаца закона.

Овај документ прописује 30 принципа регулативе ХоВ, који морају и практично бити имплементирани у правни оквир како би се остварили примарни циљеви регулације, и то: заштита инвеститора, обезбеђење правичног, ефикасног и транспарентног тржишта, и смањење системског ризика.

Основни принципи IOSCO-а о надлежностима комисија за хартије од вредности су:[2]

1. IOSCO Принцип бр. 1. – „надлежности комисије за хартије од вредности требају бити јасно и објективно прописане“;
2. IOSCO Принцип бр.2. – „комисија треба да буде оперативно независна и независна у обављању својих функција и овлашћења“;
3. IOSCO ринцип бр. 3. – „комисија треба да има адекватна овлашћења, одговарајуће изворе средстава за свој рад и одговарајући капацитет да обавља своје функције и врши своја овлашћења“;
4. IOSCO Принцип бр. 4. – „комисија треба да усвоји јасне и конзистентне регулаторне процесе«. У том смислу, Законом су регулисани поступци за одобрење проспекта, давања дозвола за обављање делатности и за рад, вршења надзора над учесницима на тржишту хартија од вредности и обављање других регулаторних и надзорних функција“;

[2] Objectives and Principles of Securities Regulation, International Organization of Securities Commissions - IOSCO, May 2003.

5. IOSCO Принцип бр. 5. – „лица ангажована за рад у комисији треба да поштују највише професионалне стандарде, укључујући стандарде у вези поверљивости информација“;
6. IOSCO Принцип бр. 6. „регулаторни режим треба да учини погодним употребу само-регулаторних организација за вршење одређених директних надзорних функција у оквиру делокруга пословања ових организација;
7. IOSCO Принцип бр. 8. – „комисија треба да има одговарајућа инспекцијска, истражна и надзорна овлашћења“;
8. IOSCO Принцип бр. 9. – „комисија треба да има одговарајућа овлашћења ради спровођења закона“,
9. IOSCO Принцип бр. 11. – „комисија треба да има овлашћење да размењује како јавне тако и информације које нису јавног карактера са другим иностраним регулаторним телима“.

Комисија за хартије од вредности је примљена у Међународну организацију регулатора тржишта капитала - IOSCO, као редовни члан, на 28. годишњој конференцији IOSCO–а, одржаној у Истанбулу, маја 2002. године. Почев од 22. октобра 2009.године, Комисија за ХоВ је пуноправна потписница Мултилатералног Меморандума о разумевању. Меморандум о разумевању односи се на сарадњу и размену информација међу чланицама. Комисија је на тај начин добила потврду да, као регулатор домаћег тржишта капитала, поступа према принципима и правилима који одговарају највишим светским стандардима.

2. Регулаторне надлежности Комисије за Хартије од вредности

Комисија за хартије од вредности основана је 16. фебруара 1990. године. Сагласно Закону о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената, Комисија за ХоВ је независна и самостална организација Републике Србије. Комисија има пет чланова, укључујући и председника Комисије, које на предлог надлежног радног тела за послове финансија Народне Скупштине Републике Србије, бира и разрешава Народна Скупштина Републике Србије. Комисија одлучује на седницама, које води председник Комисије или члан Комисије ког он одреди. Радом стручне службе Комисије руководи секретар Комисије.

Комисија за хартије од вредности је одговорна за законито функционисање тржишта хартија од вредности, са циљем заштите инвеститора и обезбеђивање правичности, ефикасности и транспарентности тог тржишта. У том смислу, Комисија врши надзор над применом:

1) Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената („Службени гласник РС“, бр. 47/2006) при чему део послова из надлежности прописане чл. 220. овог Закона обавља као поверене послове;

2) Закона о преузимању акционарских друштава („Службени гласник РС“, бр. 46/2006);

3) Закона о инвестиционим фондовима („Службени гласник РС“, бр. 46/2006).

Овим законима регулисани су и надлежности и овлашћења Комисије за ХоВ.

За обављање послова из своје надлежности, Комисија је одговорна Народној Скупштини Републике Србије.

Комисија за ХоВ Републике Србије има првенствено регулаторну улогу и врши непосредни надзор над свим учесницима на тржишту. Анализом одредби назначених закона, може се закључити да се надлежности Комисије за ХоВ односе се, пре свега, на:

- одобравање издавања ХоВ;
- обелодањивање података о издаваоцима ХоВ;
- давање дозвола и контрола овлашћених учесника на тржишту капитала.

Наведеним законима прописано је да Комисија:

1. доноси акта ради спровођења ових закона;
2. одобрава:
   - издавање хартија од вредности са и без јавне понуде,
   - правним лицима статус професионалних инвеститора,
   - објављивање понуда за преузимање акционарских друштава;
3. даје дозволе:
   - за рад-организатору тржишта,
   - за обављање делатности брокерско-дилерског друштва (брокерско-дилерским друштвима и овлашћеним банкама) и за обављање делатности кастоди банке,
   - за рад-друштву за управљање,
   - за организовање отвореног, односно оснивање затвореног инвестиционог фонда (истовремено се даје сагласност на садржај проспекта и скраћеног проспекта)- друштву за управљање,
   - за управљање фондом (што се чини у поступку уписа инвестиционог фонда у регистар инвестиционих фондова)- друштву за управљање;

4. даје сагласност:
   - на измене аката и на именовање чланова управе овлашћених учесника, организатора тржишта, Централног регистра хартија од вредности и друштва за управљање,
   - на статусне промене и стицање квалификованог учешћа у капиталу брокерско-дилерског друштва, организатора тржишта и друштва за управљање;

5. Утврђује:

   - *начин чувања документације и критеријуме које морају испунити информациони системи овлашћених учесника који послују са хартијама од вредности, Централног регистра хартија од вредности, организатора тржишта, а за обављање трговине хартијама од вредности,*
   - *ближи садржај обавезних информација које јој се достављају и јавно објављују;*

6. води регистре:

•јавних друштава,
•друштава за управљање,
•инвестиционих фондова,
• професионалних инвеститора,
•решења о регистрацији проспекта за издавање хартија од вредности који је одобрио иностранн орган,
•издатих дозвола за рад организатора тржишта, дозвола за обављање делатности брокерско-дилерског друштва и дозвола за обављање делатности кастоди банке,
• регистар брокера, инвестиционих саветника, портфолио менаџера и
•посредника;

7. прати стање и кретање на организованом тржишту, даје информације о организованом тржишту и предузима мере за отклањање поремећаја на том тржишту;
8. сарађује са међународним организацијама, страним регулаторним органима и другим домаћим, односно страним органима и организацијама ради пружања правне помоћи, размене информација и у другим случајевима кад за тим постоји потреба, у складу са законом;
9. организује, предузима и контролише спровођење мера којима се обезбеђује ефикасно функционисање организованог тржишта и заштита инвеститора;
10. врши надзор над пословањем брокерско-дилерских друштава, организатора тржишта, друштава за управљање, инвестиционих фондова, Централног регистра хартија од вредности, овлашћених банака, кастоди банака, издавалаца хартија од вредности, инвеститора, професионалних инвеститора и других лица - у делу послова које они обављају на организованом тржишту у складу са овим законом, законом којим се уређује преузимање акционарских друштава, законом којим се уређују инвестициони фондови и прописима донетим на основу ових закона, као и другим законима који регулишу предметну материју;
11. подноси надлежном државном органу пријаву против овлашћених учесника који послују са хартијама од вредности, Централног регистра, берзе, и организатора ванберзанског тржишта за које у поступку надзора утврди да имају обележја кривичног дела, привредног преступа или прекршаја, односно пореског кривичног дела и пореског прекршаја.

3. Могући правци промене регулаторних надлежности и правног статуса Комисије за хартије од вредности

И поред чињенице да постојећи Закон о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената представља побољшање у односу на ранији, он није усаглашен са правом Европске уније у бројним аспектима. Закон изоставља многе кључне захтеве предвиђене директивама ЕУ, а управо ти захтеви одражавају најбољу праксу везану за хартије од вредности која се може и мора применити у Србији. Осим тога, Закон о тржишту хартија од вредности не узима у обзир низ циљева и принципа регулисања тржишта хартија од вредности (IOSCO Принципи). С обзиром да је Комисија за ХоВ чланица IOSCO-а, прописи о хартијама од вредности и надлежностима

Комисије за ХоВ морали би бити усаглашени са захтевима ове организације. Поред потребе за уклањањем концептуалних недостатака, који спречавају развој добро регулисаног тржишта капитала у Србији, предстојеће измене Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената, односно доношење новог Закона, имају два главна циља: (1) усклађивање прописа о хартијама од вредности с директивама ЕУ у највећој могућој мери, имајући у виду постојеће околности и (2) усклађивање прописа о хартијама од вредности са IOSCO Циљевима и принципима регулисања хартија од вредности и другим међународним најбољим праксама у регулативи хартија од вредности.

Везано за регулаторне надлежности Комисије, основна критика односи се на одредбу чл.220. важећег Закона о тржишту ХоВ и других финансијских инструмената и формулацију одредбе „Комисија обавља поверене јој послове." Оваква формулација, наиме, указује да Комисија нема изворну надлежност, што значи да може бити под утицајем Владе РС. Самим тим, положај Комисије на овај начин формулисан, не обезбеђује њену оперативну, финансијску, персоналну и сваку другу независност. Самим тим, угрожен је положај Комисије као самосталне и независне институције.

Један од главних циљева Нацрта закона јесте да Комисији за хартије од вредности пружи адекватне надлежности за надзор и обезбеђење примене закона које предвиђа регулатива ЕУ и IOSCO Смернице и да преусмери њен рад на оне регулаторне активности које су најважније за заштиту инвеститора и правично и уређено трговање хартијама од вредности.

Уклањањем надзора од стране извршне власти, Комисија би, сагласно новом Нацрту закона, постала истински независна институција, у складу са IOSCO Принципима. Важно је нагласити да се IOSCO Принципи, с једне стране, залажу за независност, док с друге стране инсистирају да се регулатор мора понашати транспарентно и одговорно у свим својим активностима. Ово је омогућено предвиђеним самофинансирањем Комисије за ХоВ, при чему се накнаде објављују у Правилнику о тарифи који је предмет јавне дискусије, као и захтевом да све одлуке Комисије морају бити јавно доступне.

Мора се, међутом, напоменути да искуства Нове светске финансијске кризе отварају значајна питања везана за регулаторне надлежности комисија за ХоВ. Бројне анализе и истраживања вршена у САД показују да су управо неодговарајуће регулаторне надлежности Комисија за ХоВ у САД, биле један од генератора светске финансијске кризе, испољене 2008. године. Криза је, наиме, показала погрешним веровање да тржишта могу сама себе да регулишу, пољуљале су веровање у моћ саморегулације финансијских институција са минималном улогом владе.[3]

Нацрт закона такође предвиђа додатне надлежности Комисије за ХоВ, овлашћење за издавање дозвола за рад, регулисање и надзор кредитних рејтинг агенција и овлашћење за спровођење одредаба новог Закона о спречавању прања новца и финансирања тероризма, када је реч о лицима над којима Комисија врши надзор.

[3] Stiglitz, E. Joseph: *The Anatomy of a murder: Who killed America's economy?* Critical Review Vol. 21 , Nos. 2–3, 2009.

Поврх тога, Нацрт закона предлаже веће надлежности Комисије за ХоВ у обезбеђењу примене закона и налаже узимање у обзир ризика повезаних с различитим тржишним учесницима у вршењу контролне функције.

Закључак

Положај Комисије за хартије од вредности, као самосталне и независне институције која има оперативну, финансијску, персоналну и сваку другу независност у раду, гарантује остваривање њених надлежности, с првенственим циљем заштите инвеститора на тржишту капитала. Предстојеће промене законске регулативе тржишта капитала, хартија од вредности и других финансијских инструмената имају за циљ нормирање регулаторих надлежности Комисије за ХоВ у складу са IOSCO Принципима и смерницама, као и њено ослобађање од надзора извршне власти. При томе би требало имати у виду искуства и поуке нове светске финансијске кризе, који отварају значајна питања везана за регулаторне надлежности комисија за ХоВ. Релевантна истраживања и анализе, наиме, указају да су управо недговарајуће регулаторне надлежности Комисија за ХоВ у САД, биле један од узрока и генератора кризе.

Литература

1. Дабић, С., *Финансијски инструменти и њихово регулисање на финансијском тржишту*, у: Финансијска тржишта и њихови закони, Financing Centar, Нови Сад, 1995.
2. Stiglitz, E. Joseph: *The Anatomy of a murder: Who killed America's economy?* Critical Review Vol. 21 , Nos. 2–3, 2009.
3. Objectives and Principles of Securities Regulation, International Organization of Securities Commissions - IOSCO, May 2003.
4. Закон о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената (Сл.гласник РС, 47/2006)
5. Закон о инвестиционим фондовима (Сл.гласник РС, 46/2006)
6. Закон о преузимању акционарских друштава (Сл.гласник РС, 46/2006)
7. Нацрт Закона о хартијама од вредности и другим финансијским инструментима, USAID, Програм подршке економском развоју Србије http://www.sec.gov.rs/index.php?option=com_content&task=view&id=928&Itemid=1

Др Зорана Милосављевљевић,
Факултет за индустријски менаџмент, Крушевац
Олгица Несторовић,
ЈКП, Крушрвац
Драган Д Здравковић

EFFECT OF FOREING DIRECT INVESTMENT ON PRODUCTION AND INOVATION

Abstract

One of the main goal all country in transition is improving innvestment ambijent biznis strategy, encovering of the rouls foreing direct investment and development all investment all in main goal increasing product development and development of innovation. FDI has more roule development effect impact on increase export, transfer of modern tehnology, less inflation and very important such as better managament. FDI give as new metod of distributon products which is and new markets.

Keywords: *production, innovation, management, FDI*

ЕФЕКТИ СТРАНИХ ДИРЕКТНИХ ИНВЕСТИЦИЈА НА ПРИВРЕДУ И ИНОВАЦИЈЕ

Апстракт

Један од главних циљева свих земаља у транзицији је побољшање инвестиционог амбијента-пословне климе, привлачење страних директних инвестиција и раст укупних инвестиција у циљу повећања укупног привредног развоја као и развоја иновација. СДИ имају још читав низ развојних ефеката: утичу на раст извоза, трансфер модерне технологије, раст друштвеног производа и инвестиција, смањење стопе инфлације, и што је изузетно важно на побољшање квалитета менаџмента. Стране директне инвестиције собом носе и нове методе и канале дистрибуције производа, што подразумева и продор на нова тржишта.

Кључне речи: *привреда, иновације, менаџмент, СДИ*

Увод

Посредством страних директних инвестиција врши се трансфер нових технологија, нових техника управљања, а такође се омогућује приступ домаћих предузећа иностраном тржишту. Власници технологија често не показују спремност да уступе савремену технологију партнеру уколико не задрже одређен степен управљачке контроле, што им СДИ омогућују. Домаћи партнер у СДИ може бити корисник датог производа али може имати бољи приступ извозном тржишту или посредовати бољу технику маркетинга и бројније комерцијалне канале. Због чињенице да је тешко организовати контролу испуњења одређених уговора, власници страних знања и технологије се често одлучују на акцијско учешће у предузећу, јер могу да задрже извесну контролу над коришћењем свог инпута, а учешћем у подели финансијског ризика стичу право и на одговарајуће учешће у подели профита. Стални партнер обично има бољи приступ међународним комерцијалним каналима и потпуније искуство на међународном тржишту. Локални партнер може да обезбеди приступ локалном тржишту. СДИ могу помоћи да се побољша приступ савременим технологијама и управљачким знањима као и приступ међународним дистрибутивним каналима. Осим тога, стратешки инострани инвеститори могу помоћи да се реше проблеми корпоративног управљања у приватизованим предузећима.

1.Србија као локација за привлачење страних директних инвестиција

Србија постаје све атрактивнија локација за интернационалне инвеститоре. Она свим инвеститорима нуди велики потенцијал продаје, како на светском тако ин а домаћем тржишту који произилази из:

- безцаринског приступа тржиштима ЕУ, САД, Русије и југоисточне Европе, од скоро милијарду људи за највећи број индустријских и пољопривредних производа,
- динамичног раста зарада и куповне моћи домаћег становништва .

У односу на друге државе у региону, трошкови пословања у главном граду и земљи уопште релативно су повољни, што представља резултат:

- ниских пореских стопа, као што су порез на добит од 10%, порез на додату вредност у износу од 8 или 18% и порез на зараде на нивоу од 12%;
- бројних подстицаја за улагање, у које спадају државне субвенције за директне инвестиције између 2.000 и 10.000 евра по новом радном месту, затим ослобођење од плаћања пореза на добит у периоду од 10 година за велика улагања, као и изузеће од плаћања пореза на зараде и доприноса за социјално осигурање за раднике млађе од 30 и старије од 45 година;
- јефтинијих комуналних производа и услуга, попут електричне енергије, гаса или воде.

Квалитет и цена радне снаге представљају, по општој оцени инвеститора, један од кључних разлога за улагање у Србији у целини. Људски ресурси у нашој земљи издвајају се по:

- високој продуктивности рада која, у оквиру индустрије, расте у просеку за 11% годишње;

- одличном техничком образовању, при чему 1/3 од око 14.000 дипломираних студената сваке године долази са факултета природних наука;
- знатно нижим трошковима који износе мање од 1/2 издатака за зараде у новим чланицама Европске уније из Источне Европе.

Србија заузима централан географски положај у овом делу континента, захваљујући томе што се:

- европски саобраћајни коридори 7 (Дунав) и 10 (друмски и железнички), који повезују Западну Европу са Блиским Истоком, прелазе преко територије Србије и укрштају се у Београду;
- Србија граничи са неколико чланица Европске уније;
- роба за кратко време може транспортовати од и до најважнијих европских тржишта.

Као резултат значајних улагања последњих година, Србију данас карактерише модерна саобраћајна и телекомуникациона инфраструктура која.

Све наведене карактеристике Србију стављају у све бољу економску позицију.

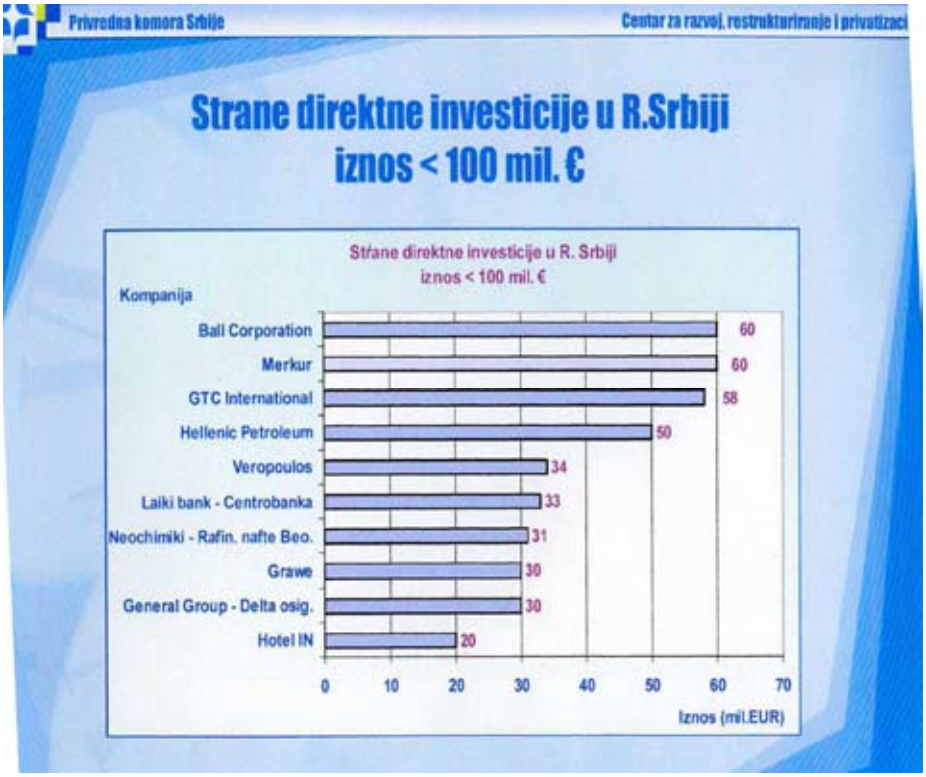
2. Тренутно стање привредних кретања по питању страних директних инвестиција

Анализирајући тренутно стање у домаћој привреди, може се рећи да су испуњени само неки од предуслова за већи ниво инвестиција. Поред макроекономске стабилности, процес приватизације је допринео оживљавању неколико облика инвестирања:

- домаћи инвеститори (физичка и правна лица),
- стране директне инвестиције (улагања кроз приватизацију као и у оснивање нових предузећа),
- кредити, као и
- тржиште капитала (промет акција из приватизације).

Највеће стране инвестиције у Р. Србији (у мил. ЕУР-а):

1. Компанија "Теленор" 1.513
2. Philip Moris – ДИН 611
3. Мобилком 570
4. Cuprom 533
5. Banca Intesa – Делта банка 508
6. Стада 475
7. Interbrew – Апатинска пивара 462
8. НБГ 425
9. Biotech Energy 380
10. Mercator 240



Извор: хттп://пкс.комора.нет

Овај преглед СДИ нам показује да су стране директне инвестиције, чији је износ мањи од 100 милиона евра, углавном биле сконцентрисане на сектор услуга, и то трговину банкарство, туризам, осигурање.

С обзиром да је правни амбијент још увек недовољно изграђен, платни биланс земље у дефициту, а ризици улагања велики, преовлађују домаћи инвеститори који ипак немају довољно капацитета да значајније утичу на извоз. Међутим, без снажног раста извоза, врло је тешко остварити убрзани развој земље. Такође, превелико ослањање на кредитне изворе доводи до повећања ионако високог нивоа и неповољне структуре спољног дуга, што ланчано, на дужи рок, погоршава и оне добре међурезултате изградње тржишне инфраструктуре.

У оваквим условима, најбољи начин за обезбеђивање капитала као фактора производње су СДИ. Оне не доводе до дефицита капиталног биланса, а ризик од неуспеха сноси власник страног капитала.

Вредност укупног увоза је незнатно смањена у периоду од 1980. године до 1989. године, а у другом потпериоду (1989-1995) на око две трећине (61.56%) величине из 1989. године. Смањење релативне вредности увоза је знатно спорије од извоза и у 1994. години, а посебно у 1995. години. Увоз је изнад просечног нивоа за групације ниско и високо Р&Д интензивних технолошких делатности.

NARODNA BANKA SRBIJE
Sektor za ekonomske analize i istraživanja
Odeljenje statistike platnog bilansa

SRBIJA: STRANA DIREKTNA ULAGANJA U NOVCU - NETO, PO GODINAMA I ZEMLJAMA*
(u hiljadama USD)

Red. Br.	Zemlja	2000.	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	UKUPNO
1	Austrija	183	1.421	33.876	93.747	148.104	201.189	520.356	1.161.096	475.613	2.633.585
2	Grčka	334	1.280	12.496	62.268	52.968	249.536	823.698	336.401	48.456	1.587.437
3	Norveška	0	2	74	280	0	29	1.546.993	3.187	6.135	1.556.700
4	Nemačka	6.152	8.788	82.801	75.706	51.985	187.320	905.824	69.530	88.862	1.477.990
5	Holandija	0	122	2.249	598.963	102.008	92.113	-214.119	-27.958	510.400	1.063.757
6	Italija	2.006	594	7.553	21.325	10.149	18.318	52.752	155.383	485.884	753.942
7	Slovenija	33	11.254	9.561	29.036	15.706	183.563	201.241	92.956	112.189	655.439
8	Francuska	0	81	87.489	7.858	24.022	82.347	159.085	84.391	78.345	503.618
9	Luksemburg	0	126	3.619	4.108	2.367	108.885	8.843	241.537	76.147	445.654
10	Mađarska	0	275	1.167	4.224	16.567	24.677	244.045	31.494	31.000	353.479
11	Švajcarska	35	86	2.913	12.558	29.401	56.890	-15.421	86.157	122.563	305.283
12	Hrvatska	0	1.096	5.243	34.448	10.808	40.464	25.240	38.844	143.148	298.407
13	Crna Gora	0	0	0	0	0	0	12.946	209.258	73.900	296.134
14	Velika Britanija	0	1.225	8.618	20.631	79.620	63.330	135.915	-26.564	14.536	295.291
15	Bugarska	0	0	133	129	8.910	855	54.270	46.916	21.664	133.887
16	Sjedinjene Američke Države	343	1.806	18.098	15.066	18.187	22.257	-29.612	31.825	55.336	133.409
17	Slovačka	3	10	10	18.342	0	25.447	19.335	3.064	1.471	67.682
18	Belgija	0	0	344	1.925	2.523	12.407	6.464	24.209	15.248	63.947
19	Ruska Federacija	736	3.581	2.556	3.359	538	14.324	15.960	488	12.829	54.203
20	Letonija	0	0	5	15.330	17.082	6.441	10.527	3.535	739	53.659
21	Izrael	0	0	260	207	3.052	14.294	4.544	26.510	-712	48.155
22	Lihtenštajn	0	216	57	2.162	2.974	-41.316	-17.538	2.837	5.106	-51.276
23	Kipar	762	2.045	41.717	31.581	16.310	71.551	-567.154	137.427	7.275	-78.486
24	Bosna i Hercegovina	180	109	2.951	5.056	2.104	4.892	-16.790	-836.808	-60.804	-901.001
25	Ostale	476	139	4.984	13.099	182.000	21.175	118.913	109.317	36.122	485.894
	UKUPNO:	11.262	35.399	326.454	1.671.419	796.403	1.440.706	4.206.378	2.004.297	2.362.529	12.934.909

Извор: НБС

* Податке о страним директним улагањима у новцу НБС добија од пословних банака, што значи да податке о страним улагањима у новцу, добијамо по земљама плаћања а не по земљама улагања.

Напомена: За 2006. страна директна улагања из Норвешке су дата без лиценце за ТЕЛЕНОР у износу од 410 мин. а из Аустрије за куповину треће лиценце у износу од 425 мин. долара, које су према методологији БОП-а књиже под капиталне трансфере, односно лиценце и патенте. У 2007. извршена је куповина Телекома Српске (Босна и Херцеговина).

На основу овог прегледа који је сачинила НБС у посматраном периоду, јасно се истичу следеће земље, које су имале значајна укупна страна улагања у периоду од 2000-2008. године: Аустрија са 2.6 милијарди УСД, Грчка са 1.6 милијарди УСД, Норвешка са 1.5 милијарди УСД, Немачка са око 1.5 милијарди УСД и Холандија са 1 милијарду УСД, који су истовремено и стратешки партнери наше земље. Анализирајући страна улагања по годинама, можемо констатовати да су она била најзначајнија у 2006. години и износила су скоро 4.3 милијарди УСД, што је последица великих приватизација.

3.Развојни ефекти страних директних инвестиција

СДИ имају још читав низ развојних ефеката: утичу на раст извоза, трансфер модерне технологије, раст друштвеног производа и инвестиција, смањење стопе инфлације, и што је изузетно важно на побољшање квалитета менаџмента. Стране директне инвестиције собом носе и нове методе и канале дистрибуције производа, што подразумева и продор на нова тржишта. По правилу, стране компаније имају читав низ предности у односу на домаће: већи извоз, већу ефикасност пословања, већу капиталну опремљеност, интензивнију инвестициону активност и већу профитабилност. Због свих наведених карактеристика, стране директне инве-

стиције су суштински предуслов за успешну политичку и економску транзицију српске привреде у тржишну економију и њену интеграцију у светску привреду.

Када је у питању прилив СДИ у Србију ситуација се битно мења после 2000. године, где и квантитативно можемо приметити значајну подршку након реинтеграције српске привреде у међународно економско окружење. Наиме, укупан износ СДИ у 2001. године је износио 165 милиона УСД, што је два и по пута више у односу на страни капитал уложен у 2000. години,2002 је износио око 475 милиона долара, у 2003. год. СДИ токови премашују износ од милијарду долара тачније 1.36 милијарди долара, претежно захваљујући продаји предузећа из области дуванске индустрије. У 2004. год. СДИ су поново доживеле пад које је узроковано успоравањем приватизације и оне износе 966 милиона долара. Током 2005. год. долази до оживљавања СДИ, и то пре свега, оних у области банкарског сектора, тако да оне износе 1,5 милијарду долара, а укупан прилив СДИ у периоду од 2000-2007. године износи 11.153 мил. УСД. Међутим, треба истаћи да је структура страних директних инвестиција још увек неповољна. Доминантан део прилива СДИ је остварен по основу приватизације домаћих предузећа, а да инвестиција у изградњу потпуно нових привредних капацитета тзв. "греенфиелд" инвестиција је било у врло малом броју. Инфраструктурна улагања су посебно важна за српску привреду, с обзиром на то да могу створити услове за улагања и у остале секторе, чиме би неразвијеност инфраструктуре као битно ограничење за стране инвестиционе ангажмане било отклоњено. У овом контексту, посебно треба афирмисати привлачење страног капитала кроз концесионе аранжмане. Метални и хемијски комплекс српске привреде, такође представљају њену инвестициону шансу, али је потребно дефинисати оне области које могу бити конкурентне у оквирима регионалног тржишта. Област телекомуникација, у којој локално тржиште у пресудној мери детерминише интересе и пословне одлуке страних инвеститора је већ привукла значајна страна улагања, али и даље остаје као значајна инвестициона шанса. Највећи део страних директних улагања у сектору телекомуникација се могу очекивати кроз продају хардвера "Мобтела" и лиценце, као и издавање треће лиценце за мобилног оператера. Пољопривреда, с обзиром на то да страни инвеститори посебно интересовање показују за финансирање производње оних производа који се квалитетно не могу производити у њиховим земљама:специјални малотонажни, високовредни производи и то они који имају сертификат о здравствено безбедној храни. Природна богатства наше земље и повољан географски положај могу бити драгоцена предност за значајније укључивање страних инвеститора у сферу туристичке делатности.

Квалификованост и ниски трошкови радне снаге представљају националне предности које се могу искористити за привлачење страних инвестиција у текстилну и индустрију одеће. Национална стратегија прилива страног капитала мора да се респектује тј. да фаворизује конкурентне привредне гране чије се предности не заснивају само на квалификованој радној снази и обиљу природних богатстава, већ и на традицији у производњи одређених роба и услуга. У том смислу атрактивне привредне гране постају производња одеће, обуће, накита, намештаја итд.

Мобилисање капитала и економских потенцијала српских држављана на раду у иностранству такође може представљати важан извор финансирања развојних потреба наше земље. У циљу привлачења СДИ потребно је спроводити и знат-

но агресивнију стратегију промовисања Србије као атрактивне локације за страна улагања. Држава у том смислу, мора чинити перманентне напоре у правцу промовисања њених потенцијалних инвестиционих могућности и подизања нивоа услуга које пружа страним инвеститорима.

Један од главних циљева свих земаља у транзицији је побољшање инвестиционог амбијента-пословне климе, привлачење страних директних инвестиција и раст укупних инвестиција у циљу повећања укупног привредног развоја. Организација за економску сарадњу и развој (ОЕЦД) је у сарадњи са Пактом за стабилност југоисточне Европе формирала регионални програм "Инвестмент Цомпацт" чији је циљ побољшање инвестиционог амбијента уз подстицај развоја приватног сектора. Овим пројектом су обухваћене следеће земље: Босна и Херцеговина, Бугарска, Хрватска, Македонија, Албанија, Молдавија, Црна Гора, Румунија и Србија. У програму се налазе закључци. "Основе регионалног инвестирања ЈИЕ" који заједно са примерима добре праксе земаља ЈИЕ користе за евалуацију инвестиционих реформи. Индекс инвестиционих реформи (ИРИ) креаторима економске политике служе као допунско средство за идентификовање снага и слабости донетих одлука и њихово прилагођавање датој економској ситуацији.

Индекс инвестиционих реформи (ИРИ) је аналитичко средство које помаже владама земаља праћене реформи пословног и инвестиционог амбијента. ИРИ индикаторима се као компоненте инвестиционе политике односе на области евалуације структурних промена, регионалну сарадњу и укључивање јавног и приватног сектора. У 2006. години обухваћене су следеће области ИРИ индикаторима:инвестициона политика, промоција инвестиција и олакшице при инвестирању, пореска политика, антикорупција и поштовање услова пословања, политика конкуренције, трговинска политика, регулаторне реформе и хумани капитал. Укупан резултат је добијен на основу комбинације квантитативних и квалитативних извора података ОЕЦД, Светске банке, Европске комисије, Савета страних инвеститора, владе земаља укључених у програм као и из директних појединачних и заједничких анкета приватних сектора земаља.

Инвестициона политика обухвата законе и регулативе из домена приватног инвестирања, укључујући транспарентност, начело недискриминације и заштиту власничких права. У појединим земљама важе посебни услови поседовања земљишта, као што је случај у Србији. Градско грађевинско земљиште је у државном власништву тако да домаћи и страни инвеститори имају само право закупа. Србија би у наредном периоду требала да усклади домаће законодавство са међународним страндардима из ове области.

Либерално трговински режим стимулише привлачење страних директних инвестиција (СДИ) и специјализацију производних линија које доприносе расту извоза, посебно малих земаља. Трговински токови су у директној вези са СДИ и утичу на повећање конкурентности домаћих извозно оријентисаних предузећа путем трансфера знања и технологија. У Србији, Црној Гори, Македонији и Молдавији је у току процес реструктурирања и модернизације националних организација за стандардизацију. Румунија и Србија имају најниже административне баријере у трговини (вредност индикатора је 4,2 и 4).

У Србији је основан Савет за регулаторне реформе економског система. Анализа утицаја регулаторних реформи у земљама ЈИЕ је још увек на ниском сте-

пену развоја. Србија има систематичнију примену анализе у односу на друге земље. У 2004. године Србија је усвојила Стратегију реформи државне управе чије су обуке државних службеника у току. Крајем 2006. године наша земља је усвојила и Политику и стратегију развоја стручног образовања и Стратегију развоја образовања одраслих.

Све ове стратегије су предуслов реализације страних директних инвестиција у нашој земљи. Остваривањем макроекономске стабилности и спровођењем свеобухватних реформи у периоду од 2001-2007, створен је инвестициони амбијент који је знатно привлачнији за домаће и стране инвеститоре. То је допринело да се Србија нађе у инвестиционој фази развоја конкурентности. Међутим, текућа инвестициона активност, индикатор који указује на структурне промене, још увек је на веома ниском нивоу у односу на развојне потребе. Према Светском економском форуму, индикатори микро и макро конкурентности не указују на спремност економије да еволуира у напреднију фазу развоја. Због прилива страних директних инвестиција, Србија је у 2007. години повећала вредност индекса технолошке предности, али оно што је од суштинског значаја за дугорочно побољшање технолошке предности српске привреде, а где Србија и даље заузима веома ниску позицију, јесте увођење нове технологије у предузећима и доступност нових технологија. Српска предузећа примењују увозну технологију, али још увек у довољној мери не развијају капацитете за развој сопствене технологије. И даље је високо учешће сировина и радно интензивних производа у извозној структури.

Нето стране директне инвестиције у 2007. години су износиле 2,2 млрд. УСД. Значај страних директних инвестиција се огледа, не само у приливу свежег капитала, савремене технологије и менаџмента, већ и у обезбеђивању извозних тржишта и унапређењу пословања домаћих предузећа. Према индексу технолошке предности Србија је у 2007. години заузела 57. место, управо због прилива СДИ, али је позиција побољшана и због веће употребе персоналних рачунара, интернета и мобилних телефона. Оно што је од суштинског значаја за побољшање технолошке предности српске привреде, а где Србија и даље заузима веома ниску позицију јесте увођење нове технологије у предузећима и доступност нових технологија.

У извозној структури, са учешћем преко 50%, доминирају радно интензивни (за чију производњу је карактеристичан ниско квалификован рад) и ресурсно интензивни производи (производи ниског степена финализације, углавном аграрни и рудни инпути), најмање конкурентски производи, који на светском тржишту не конкуришу квалитетом, већ ниском ценом. Од 2001. године у структури извоза смањује се учешће производа на којима би требало да се заснива конкурентност Србије, а то су технолошко-интензивни производи и производи интензивни људским капиталом, у чијој производњи доминирају коришћење напредније технологије, квалификован рад, савремени методи управљања процесом производње и код којих је заступљена конкуренција квалитетом). Поред недостатака инвестиција, ограничавајући фактор раста извоза и даље је одсуство неценовних фактора конкурентности:дизајн, креирање робних марки, стандарди итд.

У сектору предузећа у 2006. години исказан је дефицит у спољнотрговинској размени од 430,8 млрд. динара, што је за 34,1% више у односу на 2005. годину, али је покривеност увоза извозом повећана и износи 49,3% (47,4% у 2005 години). Индекс откривене компаративне предности представља однос спољнотрговин-

ског биланса и укупне спољнотрговинске размене, изражен у %. Позитивна вредност РЦА указује на компаративне предности(суфицит у робној размени)датог сектора односно подсектора. Индекс откривене компаративне предности показује раст конкурентности извоза Србије: у 2005. спољнотрговински дефицит износи 35,7% размене, а у 2006. години 34%. Прерађивачка индустрија је побољшала извозну конкурентност у 2006, а број подсектора са позитивним РЦА се повећао.

У извештају о конкурентности 2007-2008 Светског економског форума, којим је обухваћена 131 земља, Србија према Индексу глобалне конкурентности (ГЦИ), први пут посматрана као самостална држава, заузима 91. место на ранг листи са бруто домаћим производом по становнику од 3.910 УСД налази се на зачељу групе од 27 земаља које кроз побољшавање ефикасности теже повећању укупне конкурентске позиције (лошији ранг од Србије од европских земаља има само Македонија).

Србија се према Индексу пословне конкурентности (БЦИ) налази на 91. позицији од укупно 127 земаља, што значи да 72% посматраних земаља у 2007. години има бољу микроконкурентност. Инвестициона фаза развоја конкурентности заснива се на прерађивачкој индустрији и извозу кооперантских услуга, уз примену увозних технологија (кроз лиценце. СДИ, копије, јоин вентуре-заједничко улагање итд.) и почетак остваривања сопствених технолошких идеја. Српска предузећа примењују увозну технологију, али још увек не развијају капацитете за развој сопствене технологије. И даље је високо учешће сировина и радно интензивних производа у извозној структури што је карактеристика факторске фазе развоја конкурентности.

Закључак

Досадашње реформе су побољшале квалитет националног пословног амбијента, али он још увек није прилагођен потребама брзог развоја тржишне економије. Између осталог, либерализација тржишта омогућила је улазак јефтиније и квалитетније робе, за коју домаћа предузећа и њихови производи још увек нису оспособљени да се надмећу нити ценом, нити квалитетом. Потребно је унапредити предузетништво, стратешки начин размишљања, менаџерску праксу и уопште образовање кадрова везано за пословање предузећа.

Ефекти СДИ су вишеструки:

- на макро нивоу:порески приливи, раст извоза, уравнотежен платни биланс и др.,
- на нивоу предузећа: пренос знања, трансфер савремене технологије, стандарди квалитета, извозна оријентација, регионална интеграција, улагање у развојне програме, екологија.

У свету иначе постоји конкуренција за креирањем што повољнијих услова за прилив страних директних инвестиција. Ту се пре свега мисли на разне видове олакшица (фискалних, царинских, концесије итд.), што указује на висок ниво потреба за оваквим облицима улагања. Без обзира на степен либерализације пријема СДИ у неку земљу (степен је већи у развијеним земљама), најбитније је да у земљи постоји недвосмислени правни оквир за пласман оваквог капитала. Поред тога, неопходно је да закони који третирају ову проблематику буду дугорочни, како се за инвеститоре не би повећавао степен несигурности у сопствене инвестиције.

Инвестициона клима је главни ослонац стратегије привредног развоја једне земље. А како подстаћи промене у националној економији у којој није ни донета стратегија привредног развоја? Да би се пре свега, избегло "сељење капитала на суседна тржишта" (где ће инвестиције допринети ланчаном увећању вредности), а са друге стране повећала атрактивност за нове СДИ, треба кренути од почетка: дугорочна стратегија развоја-инвестиције-нова радна места-раст продуктивности и извоза-нове инвестиције.

Literatura

1. Vidas Bubanja, M., Metode i determinante stranih direktnih investicija
2. Jovic, M., Međunarodni marketing
3. Statistički bilten NBS, decembar 2008, Beograd
4. UNCTAD, Transnatioanal Corporations and the Infrastructure Challenge, 2008
5. http:/www.statserb.sr.gov.yu
6. http://isspm.org
7. http://www.nbs.yu
8. http://fefa.edu.rs
9. http://pressonline.rs
10. http://kombeg.org.yu
11. http://održivi-razvoj.sr.gov.yu

Др Јонел Субић,
Мр Лана Ивановић,
Мр Марко Јелочник,
Институт за економику пољопривреде, Београд

COMPARATIVE ANALYSIS OF INVESTMENTS IN BAČ MUNICIPALITY[1]

Abstract

Republic of Serbia is in central phase of transition, what should represent radical turning and real milestone in future development of national economy and local economic entities. Development of market economy could be accelerated by the inflow of assets through investments in new companies, recapitalization of existing companies and by consolidation of financial system. Investments have crucial role in realization of economic and social development aims and priorities, before all as activating instrument of quantitative and qualitative growth of total production factors and production, as in creation of conditions for better life of population.

In paper work is presented review of previous investments on regional and national level. According to that research includes perennial investment trend in economy of Bač municipality, as characteristics of investment process into the economy on the territory of South-bačka district, Province of Vojvodina and Republic of Serbia. Also, is given a brief description of planned and accomplished investments of some important economic entities.

***Key words**: investments, assets, Bač municipality*

КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИЈА У ОПШТИНИ БАЧ[2]

Апстракт

Република Србија се налази у централној фази транзиције која би требало да представља радикални заокрет и праву прекретницу у будућем развоју домаће економије и њених актера. Развој тржишне економије може се убрзати приливом

[1] Paper works are part of the project researches 149007 - „Multifunctional Agriculture and Rural Development in Function of Accession of Republic Serbia in EU“ and 159004 D - „Accession of Serbian Economy into EU – planning and financing of regional and rural development and policies of companies development“ financed by the Ministry of Science and Technological Development of Republic of Serbia.

[2] Рад је део истраживања на пројектима 149007 Министарства науке Републике Србије под називима „Мултифункционална пољопривреда и рурални развој у функцији укључења Републике Србије у Европску унију“ и 159004 Д „Укључивање привреде Србије у Европску унију - планирање, и финансирање регионалног и руралног развоја и политика развоја предузећа“

средстава кроз инвестиције у нова предузећа, докапитализацијом постојећих предузећа и консолидацијом финансијског система. Инвестиције имају одлучујућу улогу у реализовању циљева и приоритета економског и социјалног развоја, пре свега као покретачки инструмент квантитативног и квалитативног раста укупних производних фактора и производње, али и стварања услова за бољи живот становништва.

У овом раду је дат приказ досадашњих инвестиционих улагања како на регионалном, тако и на националном нивоу. Сходно томе, истраживањем је обухваћен вишегодишњи инвестициони тренд у привреди општине Бач и карактеристике процеса инвестирања у привреди на територији Јужнобачког округа, АП Војводине, као и Републике Србије у целини. Такође, дат је и кратак опис остварених и планираних инвестиција значајнијих привредних субјеката.

***Кључне речи**: инвестиције, основна средства, општина Бач.*

Увод

Пословни амбијент у АП Војводини, као и Републици Србији у целини, знатно је унапређен захваљујући усвајању великог броја правних прописа од 2001. године до данас. Основни циљеви законодавних реформи, који се одвијају у складу са регулативама ЕУ, усмерени су ка једноставности пословања и сигурности улагања. У процесу придруживања ЕУ очекује се доношење бројних нових реформских прописа, а за инвеститоре највећи значај имају закони у области земљишта и изградње, као и регулатива индустријских и технолошких паркова.

Величина тржишта, макроекономска стабилност, трошкови пословања, људски ресурси, географски положај и инвестициона инфраструктура представљају најважније међу бројним факторима који општину Бач чине једним од веома атрактивних локација за пословање у овом делу Југо-источне Европе. Општина свим инвеститорима нуди релативно добар потенцијал продаје за већи број производа домаће привреде (на првом месту пољопривбреде и прерађивачке индустрије), како на светском, тако и на домаћем тржишту, који произилази из бесцаринског приступа тржиштима ЕУ, САД, Русије и Југо-источне Европе, од скоро милијарду људи. Постоји дакле отвореност према сваком инвеститпру, која је посебно усмерена ка привлачењу страних директних инвестиција, чиме би се знатно повећала стопа раста друштвеног производа и смањила стопа незапослености.

Трошкови пословања у Републици Србији су релативно повољни у поређењу са другим државама у региону, што представља резултат:[3]

- ***ниских пореских стопа***, као што су порез на добит од 10%, порез на додату вредност у износу од 8 или 18% и порез на зараде на нивоу од 12%;
- ***бројних подстицаја за улагање***, у које спадају државне субвенције за директне инвестиције између 2.000 и 10.000 евра по новом радном месту, затим ослобађење од плаћања пореза на добит у периоду од 10

[3] www.siepa.sr.gov.yu

година за велика улагања, као и изузеће од плаћања пореза на зараде и доприноса за социјално осигурање за раднике млађе од 30 и старије од 45 година;

- ***јефтинијих комуналних производа и услуга***, попут електричне енергије, гаса или воде;
- ***квалитета и цене радне снаге*** који представљају, по општој оцени инвеститора, један од кључних разлога за улагање у општину Бач и Републику Србији у целини.[4]

1. Општа обележја досадашњих инвестиционих улагања

Имајући у виду процес проширења Европске уније и перспективе које из тога произилазе за Србију, евидентно је да ће у будућем развоју домаће привреде инвестициона активност заузимати круцијално место. У овој етапи, раст инвестиција не представља само услов техничке и технолошке модернизације, већ и један од услова економске стабилности националне привреде. Без адекватног обима и осмишљене структуре инвестиционих улагања не може се обезбедити раст основних и обртних средстава, повећање броја радних места, подизање учинка оруђа за рад, бољa продуктивност рада, разноликост производње и сл., на било ком општинском, регионалном, па ни на националном.

Инвестиције треба да буду реализоване у форми која ће осигурати максималну ефективност експлоатације, тј. што већи ниво остварених ефеката по јединици уложених финансијских средстава. Доношење инвестиционих одлука у економској пракси треба, без обзира на услове привређивања, да се заснива увек на строгим квантитативним и квалитативним одредбама, која ће обезбедити прецизно усмеравање новчаних издавања, односно инвестирање у најбоље (најефективније) пројектне варијанте. Онај ко врши новчана издавања ради прибављања неопходних производних ресурса у циљу њиховог вишегодишњег коришћења назива се инвеститор (то може бити било који привредни субјекат - физичко или правно лице - као и сама држава). Међутим, безобзира ко је инвеститор, он мора користити адекватне методе, технике и моделе за оцену економске ефективности инвестиција у пољопривреди због сигурности да су његова финансијска средства уложена на прави начин, да остварују најбоље резултате, како директно за инвеститора, тако и за друштво у целини.

Ради добијања што реалније слике о досадашњим инвестиционим активностима на подручју општине Бач, у табелама и графиконима који следе је дат приказ улагања како на регионалном, тако и на националном нивоу. Сходно томе, истраживањем је обухваћен вишегодишњи инвестициони тренд у привреди општине Бач и карактеристике процеса инвестирања у привреди на територији Јужнобачког округа, АП Војводине, као и Републике Србије у целини.

[4] Људски ресурси у нашој земљи издвајају се по: високој продуктивности рада која, у оквиру индустрије, расте у просеку за 11% годишње; одличном техничком образовању, при чему 1/3 од око 14.000 дипломираних студената сваке године долази са факултета природних наука; знатно нижим трошковима рада који износе мање од 1/2 издатака за зараде у новим чланицама ЕУ из Источне Европе.

Посматрајући период 2000-2005. година, може се констатовати да општину Бач карактерише слаба и недовољна инвестициона активност. Међутим, укупно остварене инвестиције на нивоу општине Бач у 2005. години су више него утростручене према оствареној вредности у претходној години. Наиме, оне су у 2005. години износиле 129.662 хиљада динара, према 38.371 хиљада динара остварених инвестиција у 2000. години *(Табела 1.*). Са друге стране, укупно остварене инвестиције Општине у 2005. години обухватају само 0,86% од остварених инвестиција на нивоу Јужнобачког округа, односно свега 0,44% од укупно остварених инвестиција на нивоу АП Војводине, или једва 0,08% од нивоа Републике Србије у целини.

У поређењу са улагањима у општини Инђија, остварене инвестиције у општини Бач су током свих година посматраног периода (осим у 2003. години) на приметно мањем нивоу (са посебним акцентом на 2001. годину, када је однос био 1,00:2,50). Са друге стране, у поређењу са улагањима у општини Зрењанин, остварене инвестиције у општини Бач су знатно испод остварених улагања на нивоу општине Зрењанин, и то у свим анализираним годинама (са посебним акцентом на 2001. годину, када је однос био 1,00:11,94). Другим речима, у периоду 2000-2005. година, остварене инвестиције у општини Бач су у просеку биле испод остварених улагања у општинама Инђија и Зрењанин. Имајући у виду улогу инвестиција у друштвено-економском развоју, може се закључити да је у посматраном периоду општина Бач забележила мањи привредни раст и остварила лошију социјалну сигурност у односу на општине Инђија и Зрењанин.

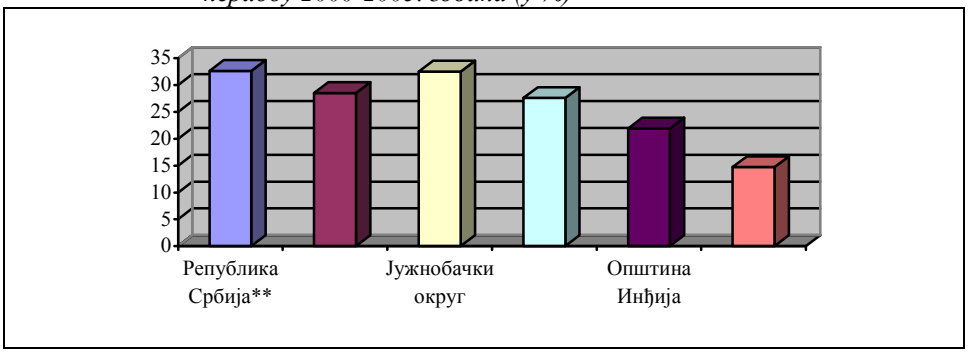
Табела 1. Просторна дистрибуција укупно остварених инвестиција, у периоду 2000-2005. година (у 000 динара)*

Године	Јединица мере	Територија					
		Република Србија**	АП Војводина	Јужнобачки округ	Општина Бач	Општина Инђија	Општина Зрењанин
2000	динар	39.874.609,00	8.508.582,00	3.681.028	38.371	72.620	314.506
	%	100,00	21,34	9,23	0,10	0,18	0,79
2001	динар	55.188.399,00	13.348.396,00	5.597.154	51.015	127.405	609.047
	%	100,00	24,19	10,14	0,09	0,23	1,10
2002	динар	102.860.663,00	23.302.691,00	10.581.931	144.809	244.494	812.595
	%	100,00	22,65	10,29	0,14	0,24	0,79
2003	динар	115.662.223,00	25.685.814,00	10.779.381	250.668	119.247	1.275.240
	%	100,00	22,21	9,32	0,22	0,10	1,10
2004	динар	152.929.464,00	29.484.398,00	12.434.977	101.138	121.154	1.052.634
	%	100,00	19,28	8,13	0,07	0,08	0,69
2005	динар	163.549.507,00	29.773.399,00	15.028.654	129.662	195.342	624.964
	%	100,00	18,20	9,19	0,08	0,12	0,38

* Инвестиције у основна средства (подаци се односе на друштвену, задружну, мешовиту и државну својину), у текућим ценама.
** Нису обухваћени подаци за Косово и Метохију.
Извор: Инвестиције Републике Србије, 2000-2005. РЗС, Београд, 2001-2006.

На основу приказаних вишегодишњих кретања, укупно остварених инвестиција у апсолутним вредностима, могу се исказати просечне годишње стопе раста за одабране територије. У том контексту, дошло се до просечне годишње стопе раста укупно остварених инвестиција на подручју општине Бач (27,57%), Јужнобачког округа (32,49%), АП Војводине (28,47%) и Републике Србије у целини (32,61%). У свим случајевима су остварене позитивне годишње стопе раста, док је највећа вредност евидентирана за Републику Србију у целини (*Графикон 1.*).

Графикон 1. Просечне годишње стопе раста укупно остварених инвестиција, у периоду 2000-2005. година (у %)*



* Инвестиције у основна средства (подаци се односе на друштвену, задружну, мешовиту и државну својину), у текућим ценама.
** Нису обухваћени подаци за Косово и Метохију.
Извор: Инвестиције Републике Србије, 2000-2005. РЗС, Београд, 2001-2006.

Ради упоредног прегледа, одређена је годишња стопа раста за општину Инђија (21,88%), као и годишња стопа раста за општину Зрењанин (14,72%). У оба случаја, остварене годишње стопе раста су испод просечне годишње стопе раста у општини Бач. Чињеница која указује на интензивнију активност инвестирања и усмерење ка бољем позиционирању, на лествици друштвено-економског развоја, општине Бач у односу на општине Инђија и Зрењанин.

Од 2006. године, Републички завод за статистику Србије објављује податке о инвестицијама у основна средства правних лица свих облика својине у Р. Србији, у текућим ценама. Сходно новој методологији, укупно остварене инвестиције на нивоу општине Бач у 2007. години су више него удвостручене према оствареној вредности у претходној години. Наиме, оне су 2007. године износиле 616.551 хиљада динара, према 299.821 хиљада динара остварених инвестиција у 2006. години *(Табела 2.*). Са друге стране, укупно остварене инвестиције Општине у 2007. години обухватају само 1,62% од остварених инвестиција на нивоу Јужнобачког округа, односно свега 0,53% од укупно остварених инвестиција на нивоу АП Војводине, или једва 0,13% од нивоа Републике Србије у целини.

Табела 2. Просторна дистрибуција укупно остварених инвестиција, у периоду 2006-2007. година (у 000 динара)*

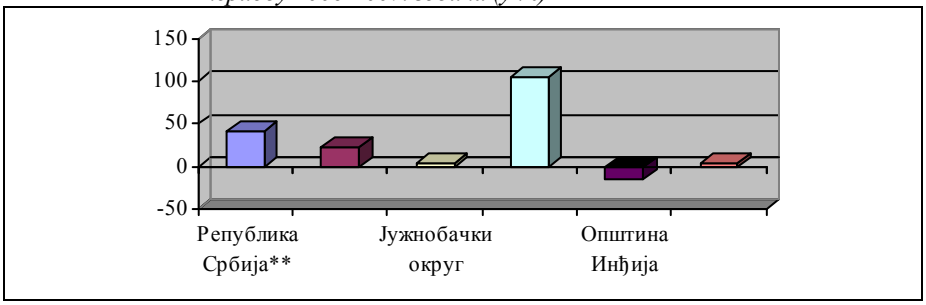
Године	Јединица мере	Територија					
		Република Србија**	АП Војводина	Јужнобачки округ	Општина Бач	Општина Инђија	Општина Зрењанин
2006	динар	340.795.050	94.317.316	36.361.563	299.821	1.439.789	3.322.168
	%	100,00	27,68	10,67	0,09	0,42	0,97
2007	динар	482.340.888	115.475.861	38.065.109	616.551	1.228.146	3.493.634
	%	100,00	23,94	7,89	0,13	0,25	0,72

* Инвестиције у нова основна средства (подаци се односе на сва правна лица, осим на она која су у складу са чл. 7. Закона о рачуноводству и ревизији разврстана у мала), у текућим ценама.
** Нису обухваћени подаци за Косово и Метохију.
Извор: Инвестиције Републике Србије, 2006-2007. РЗС, Београд,2007-2008.

У поређењу са улагањима у општини Инђија, остварене инвестиције у општини Бач су током свих година посматраног интервала на приметно мањем нивоу (са посебним акцентом на 2006. годину, када је однос био 1,00:4,80). Такође, у поређењу са улагањима у општини Зрењанин, остварене инвестиције у општини Бач су током свих анализираних година на знатно мањем нивоу (са посебним акцентом на 2006. годину, када је однос био 1,00:11,08). Другим речима, у периоду 2006-2007. година, остварене инвестиције у општини Бач су у константно биле испод остварених улагања у општинама Инђија и Зрењанин. Имајући у виду улогу инвестиција у друштвено-економском развоју, може се закључити да је у посматраном периоду општина Бач забележила мањи привредни раст и остварила лошију социјалну сигурност у односу на одабране општине.

На основу приказаних вишегодишњих кретања, укупно остварених инвестиција у апсолутним вредностима, могу се исказати просечне годишње стопе раста за одабране територије. У том контексту, дошло се до просечне годишње стопе раста укупно остварених инвестиција на подручју општине Бач (105,64%), Јужнобачког округа (4,68%), АП Војводине (22,43%) и Републике Србије у целини (41,53%). У свим случајевима су остварене позитивне годишње стопе раста, док је највећа вредност евидентирана за општину Бач (*Графикон 2.*).

Графикон 2. Просечне годишње стопе раста укупно остварених инвестиција, у периоду 2006-2007. година (у %)*



* Инвестиције у нова основна средства (подаци се односе на сва правна лица, осим на она која су у складу са чл. 7. Закона о рачуноводству и ревизији разврстана у мала), у текућим ценама.
** Нису обухваћени подаци за Косово и Метохију.
Извор: Инвестиције Републике Србије, 2006-2007. РЗС, Београд,2007-2008.

Ради упоредног прегледа, одређена је годишња стопа раста за општину Инђија (-14,70%), као и годишња стопа раста за општину Зрењанин (5,16%). У оба случаја, остварене годишње стопе раста су маркантно испод просечне годишње стопе раста у општини Бач. Чињеница која још једном потврђује усмерење ка бољем позиционирању, на лествици друштвено-економског развоја, општине Бач у односу на општине Инђија и Зрењанин. Међутим, иако је просечна годишња стопа раста остварених инвестиција на подручју општине Бач, у периоду 2006-2007. година, упадљиво изнад просечне годишње стопе раста посматраног показатеља на датој територији, учешће остварених инвестиција општине Бач у оствареним инвестицијама Републике Србије у целини је свега 1,62 пута веће у истом периоду у односу на временски интервал 2000-2005. година. Истовремено, просечно учешће остварених инвестиција општина Инђија и Зрењанин у оствареним инвестицијама Републике Србије у целини је знатно веће у периоду 2006-2007. година у односу на временски интервал 2000-2005. година. Другим речима, дошло је до опадања инвестиционе активности која је свакако умањила привредни раст општинске територије у односу на економски развој у нашој земљи и одабраним општинама.

2. Оцена остварених инвестиција у основна средства

У циљу одређивања оцене остварених инвестиција у привреди општине Бач, користиће се следећи показатељи:

- остварене инвестиције у привреди по становнику;
- остварене инвестиције у привреди по активном становнику;
- остварене инвестиције у привреди по запосленом.

Ради добијања што реалније оцене остварених инвестиција у привреди на подручју општине Бач, у наредном прегледу (*Табела 3.*) су дати показатељи који се односе како на регионални, тако и на национални ниво (у 2007. години).

Табела 4. Оцена остварених инвестиција у привреди*

Показатељ	Јед. мере	Територија					
		Република Србија**	АП Војводина	Јужнобачки округ	Општина Бач	Општина Инђија	Општина Зрењанин
Остварене инвести-ције по становнику (попис 2002)	динар	64.329,26	56.828,90	64.119,00	37.900,00	24.756,52	26.456,70
Остварене инвестиције по активном становнику (попис 2002)	динар	141.938,98	126.507,30	141.597,00	90.284,00	55.307,94	57.290,53
Остварене инвестиције по запосленом (годишњи просек - 2007)	динар	240.888,12	218.129,63	178.334,00	172.269,00	125.410,60	112.516,39

* Инвестиције у нова основна средства (подаци се односе на сва правна лица, осим на она која су у складу са чл. 7. Закона о рачуноводству и ревизији разврстана у мала), у текућим ценама.
** Нису обухваћени подаци за Косово и Метохију.
Извор: Инвестиције Републике Србије, 2006-2007. РЗС, Београд,2007-2008.

Резултати који су приказани у *предходној табели* упућују на констатацију да је у свим посматраним случајевима највећа вредност постигнута код остварених инвестиција по запосленом, док је најмања вредност добијена код остварених инвестиција по становнику, и то у следећем односу:

- Република Србија (3,74:1,00);
- АП Војводина (3,84:1,00);
- Јужнобачки округ (2,78:1,00);
- Општина Бач (4,55:1,00);
- Општина Инђија (5,07:1,00);
- Општина Зрењанин (4,25:1,00).

Сходно одабраним показатељима и добијеним односима инвестиционих улагања, може се закључити да су највећа инвестициона улагања по запосленом у општини Бач. Ово само потврђује чињеницу да је учешће броја запослених у укупном броју становника (са изузетком општине Инђија: 19,74%) најниже у општини Бач (22,00%), у односу на остале посматране територијалне јединице (општину Зрењанин: 23,51%; Јужнобачки округ: 35,96%; АП Војводину: 26,05% и Републику Србију у целини: 26,71%). Поред тога, ово може бити и показатељ да општина Бач (што се односи и на општину Инђија) има већу незапосленост у односу на остале посматране територијалне целине, односно да треба да повећа отвореност према домаћем и страном капиталу, како би се повећала њена перспективност, посебно на пољу запошљавања (отварања нових радних места).

3. Инвестициона активност привредних субјеката

У односу на број запослених у моменту приватизације, сва досад приватизована предузећа су смањила радну снагу. Нових инвестиција и запошљавања код нових власника за сада има јако мало, јер у том правцу нема значајнијих иницијатива, било за отварање нових погона, било за проширење посотојећих капацитета, што би допринело отварању нових радних места. Инвестира се само у нужну опрему (у виду докапитализације у складу са уговором према Агенцији за приватизацију), у циљу постизања што веће продуктивности, економичности и рентабилности у приватизованом предузећу. Улагања су углавном усмерена у набавку опреме или механизације, што би поспешило економско пословање ових предузећа. Другим речима, нови власници иду најчешће ка смањењу трошкова пословања, што остварују углавном преко смањења радне снаге и увођењем нове продуктивније механизације и опреме.

У наредном прилогу следи опис инвестиционе активности одређених предузећа, задруга и других привредних субјеката на подручју општине Бач, у циљу техничко-технолошког напретка и економског развоја.

Фабрика шећера „Југозападна Бачка", Бач је након приватизације, која је извршена 2002. године, усвојила инвестициони програм од 5.000.000 еура.

Предузеће металске индустрије „Арма“ је након приватизације, која је извршена 2003. године, настојало да перманентно унапреди асортиман својих производа. Сходно томе, планирају се нови развојни пројекти (у питању је инвестирање у амерички погон), као и дислоцирање нових производних програма у иностранству.

Фабрика „Здраво ОРГАНИК“ Д.О.О., Селенча (у питању је ћерка компаније „Слован прогресс“, д.о.о.) бави се прерадом воћа и поврћа. Ова фабрика је инвестирала више од четири милиона евра у набавку најмодерније технологије, са посебним УЛО (ултра-low-охуген) коморама и савременим компјутерским системом, који омогућавају задовољење целокупног расхладног ланца.

Д.О.О „Фрутта дибосцо“ се бави увозом сертификованих матичних стабала свих врста воћа из Италије. У току је изградња погона за прераду воћа и савремене хладњаче, а у плану је подизање засада различитих врста воћа (јабуке, бресквe, кајсије, крушке, јагоде, малине, купине и др.) савременог начина гајења са системом за наводњавање „кап по кап“.

ЗЗ „Задругар“ се бави производњом и откупом пољопривредних производа. У сарадњи са партнерима из Грчке, задругари планирају заснивање савременог засада јабуке.

Закључак

Резултати истраживања који су приказани у овом раду указују на следеће чињенице:

- током временског интервала 2000-2005. година, укупно остварене инвестиције у општини Бач у просеку износе свега 0,12% од нивоа Републике Србије у целини;
- током временског интервала 2006-2007. година, укупно остварене инвестиције у општини Бач у просеку једва прелазе 0,10% од нивоа Републике Србије у целини;
- у 2007. години, инвестициона улагања по запосленом у општини Бач су изнад посматраног показатеља у општинама Инђија и Зрењанин (172.269,00 динара/запосленом у односу на 125.410,60 динара/запосленом, односно 112.516,39 динара/запосленом);
- такође у 2007. години, у односу на посматране територијалне јединице, учешће броја запослених у укупном броју становника је најниже у општини Бач (22,00%), са изузетком општине Инђија (19,74%);
- општина Бач има већу незапосленост у односу на остале територијалне целине, што значи да треба да омогући боље услове за отварање нових радних места;
- у претходном периоду је највише инвестирала ***Фабрика „Здраво органик“ Д.О.О., Селенча.*** Ова фабрика је уложила више од четири милиона евра у набавку најмодерније технологије.

У наредном периоду, треба очекивати веће усмеравање новчаних токова за инвестирање у све оне привредне гране које могу бити од великог значаја за одрживи развој не само за општину Бач, већ и за Републику Србију у целини.

Литература

1. Цицеа Цлаудиу, Субић Јонел, Цвијановић Драго (2008): *Беуонд Агрицултуре анд Рурал Девелопмент: Инвестментс, Еффициенцу, Ецонометрицс*. Монографх. ИАЕ, Белграде
2. Михаиловић Бранко, Субић Јонел, Цвијановић Драго (2007): *Макроецономиц индицаторс оф инвестменс мовинг ин Сербиа ин период 2000-2005*. Пленум. Процеедингс оф тхе Севентх Интернатионал Сумпосиум *"Инвестментс анд Ецономиц Рецоверу"*. Университу оф Ецономиц Студиес фром Буцхарест, Менагемент Фацултy, Департмент оф Ецономиц Еффициенцу, п.п. 23-34.
3. Одељење за привредни развој општине Бач (2007): *Интерна документација*, општина Бач.
4. Одељење за привреду и финансије општине Бач (2009): *Приватизација*, општина Бач.
5. Одељење за привреду и финансије општине Апатин (2009): *Запосленост*, општина Бач.
6. РЗС (2007-2008): *Инвестиције Републике Србије, 2006-2007*, Београд.
7. РЗС (2001-2006): *Инвестиције Републике Србије, 2000-2005*, Београд.

Драган Костадиновић,
Пољопривредни факултет, Нови Сад
Др Драго Цвијановић,
Горан Куновац
Институт за економику пољопривреде Београд

SITUATION AND PERSPECTIVE OF EXPORT AGRUCULTURAL PRODUCTS FROM REPUBLIC SERBIA

Abstract

Serbia's traditionally centralized, planned economy suffered tremendously in early transition years, which coincided with political instability and international sanctions. As a result, industrial production fell and unemployment rose to unprecedented levels, currently around 30%. As in other economies, the revival of the economy is dependent on agriculture production and trade,Serbia's main provider of jobs and wealth.

The author show the major trends in the international trade of agricultural commodities, for the time period from 1996 to 2007 with perspective till 2015. The dynamics of the import and export of agricultural commodities between individual countries, trade groups and continents are presented and analyzed comparatively and finally the ranking of Serbia in international trade. The major trade groups such as NAFTA, MERCOSUR, EU-27, ASEAN and CER are facing growing advantages of inter-regional trade.

The liberalization of agricultural trade within the context of the World Trade Organization- WTO, is facing complex obstacles. Amongst them are trade and non-trade barriers like phyto-sanitary standards, customs, tariff rate quotas and a wide range of existing subsidies. The developed countries are dominating the agri-industrial world trade, due there natural potential and agro-economic policies.

The respective statistical functions of the time series and the results thereof indicate the future development of international agricultural trade in general and that of Serbia in particular as a member of the CEFTA. The research results could be a contribution for Serbia to finalize the implementation of the requirements for membership to the WTO and further integration in the EU.

The signing of the free trade agreement with Russia and Belorusia, strategic agreement with China and other new bilateral trade agreements like with EFTA countries and Turkey, Serbia will have free access to the market from 2010 that will increase trade exchange and would give Serbia a beneficial boost forward in international trade of agricultural products.

Last, but not the least, signed an agreement on agricultural cooperation between Israel and Serbia in October 2010, aimed to help and improve the base for agricultural production by increasing efficiency, mutual transfer of knowledge and technology, systematic development of training and joint research in the field of agriculture.

***Key words**: international trade, export, import, trade groups, Republic of Serbia, international market, agro-industrial products*

СТАЊЕ И ПЕРСПЕКТИВА ИЗВОЗА АГРОИНДУСТРИЈСКИХ ПРОИЗВОДА ИЗ СРБИЈЕ[1]

Апстракт

У предметном раду дате су регионално-компаративне анализе динамике извоза и увоза агроиндустријских производа на нивоу континената, најважнијих економских групација света и најзначајнијих земаља, са одређивањем положаја Републике Србије у међународном промету. Циљ истраживања јесте да се сагледају основни трендови кретања агроиндустријских производа у спољнотрговинској размени основних и прерађених производа на међународном тржишту, у временском периоду од 1992. до 2005. године, са перспективом до 2015. године.

Истакнуте су предности међурегионалног пољопривредног промета економских групација (НАФТА, МЕРЦОСУР, ЕУ-27, АСЕАН и ЦЕР). Либерализован промет агро-индустријских производа у оквиру Светске трговинске организације сусреће се са комплексношћу проблема и баријерама, које су условљене царинским и ванцаринским мерама, фито-санитарним стандардима, квотама и субвенцијама. Резултати истраживања могу бити од теоријског и практичног значаја у одређивању перспективе Републике Србије, као чланице ЦЕФТА, за будућу интеграцију у Светску трговинску организацију и Европску Унију.

Кључне речи: међународно тржиште, спољнотрговинска размена, економске групације, Република Србија, агроиндустријски производи

Увод

Укључење у међународни промет пољопривредно-прехрамбених производа циљ је сваке земље света. Тежња за самодовољношћу и продајом тржишних вишкова заједничка је и за неразвијене и за развијене земље. Потражња и захтеви потрошача утичу, да се асортиман и квалитет производа у домицилној земљи увећа са максималном конкурентношћу, што углавном утиче на смањење цена за добробит истих. Никада раније, није се посвећивала толика пажња здравој исхрани која од произвођача захтева минималну употребу хемијских средстава, чији резидуални остаци су ограничавајући фактор извоза свих вегетативних производа ка САД, ЕУ и другим развијеним земљама

[1] Rad je deo istraživanja u okviru doktorske disertacije „Međunarodni promet agroindustrijskih proizvoda“ UDK 33:347.452:339.564: 339.562 (043.3), 2009.

света. У циљу испоштовања захтева међународног тржишта, традиционална пољопривредна производња постаје интензивна.

Међународни промет агроиндустријских производа представља саставни део укупне светске трговине. Одвија се у условима веома сложених односа и присутних разлика у степену развијености појединих земаља, регија и економских групација. Генерално посматрано, међународни промет у последње две декаде, потенцира слободну трговину и од 1995. године повећава се број чланица земаља у Светској трговинској организацији-*СТО* (Ворлд Траде Организатион-*WTO*).

Међународни промет зависи од успостављених међународних односа једне земље са другим земљама. Фатић (1999.) истиче вероватно најкоректнију дефиницију у традиционалном смислу о међународним односима, које представљају: "област државне активности земаља које укључују реализовање укупности њихових националних и државних интереса у складу са глобално прихваћеним правилима и кроз механизме и институције који су за ту сврху еволуирали током година". Ипак нови међународни односи не ретко се догађају ван установљених механизама и институција за међународно доношење одлука. Као резултат, мултилатерално деловање једне државе или групе најмоћнијих држава и њихових савезника ван одговарајућих међународних институција све је уобичајеније.

Самим тим, опредељење за либералним прометом у 21. веку указује да се промет агроиндустријских производа не одвија слободно. Међународна трговина данас, у зависности је од многобројних фактора и спутавана је деловањем разних видова баријера, које се стално усвајају и спроводе их високо развијене земље света. Ацин, Тасић (1992.) наводе да се преко 3/4 извоза развијених земаља остварује на тржишту развијених земаља, при чему 2/3 чине индустријски производи. Пољопривредни производи све мање су предмет међусобне размене развијених земаља, при чему се тржиште земаља Северне Америке и ЕУ посматра као јединствено, а последица је аграрног протекционизма. Услед технолошке заосталости, у трговини са земљама у развоју, развијене земље углавном увозе примарне производе и горива.

Поред аргарног протекционизма, делују бројне мултинационалне компаније и асоцијације којима је основни циљ унапређење трговине, а на обим трговине утичу и техничко-технолошки и политички фактори (Влаховић, 2003.). Резултат тога је отежан слободан проток робе између региона и група земаља, који утиче на међународне токове агроиндустријских производа. На овај начин, дискриминишу се токови промета усмерени према економски мање развијеним земаљама и ка оним земљама које нису чланице одређене економске групације, а подржавају трговину развијених земаља.

Костадиновић (1995.) истиче да у циљу обављања привредних делатности на нивоу једне земље, уједначавање и унификација привредних услова у спољнотрговинској размени изискује минимизирање проблема сукоба различитих закона, и из тог разлога Европска комисија ОУН је у Женеви саставила типске уговоре (Женевске уговоре). Између многих наводе се 16 типских уговора за међународну размену (продају) житарица, општи услови за међународну продају јужног воћа, општи услови за продају свежег воћа и поврћа, општи услови за продају сувог и сушеног воћа, општи услови за продају кромпира и др.

Међународна трговинска комора-МТК (*Интернатионал Цхамбер оф Цоммерце*) донела је у Паризу 1936. године, скуп правила у спољнотрговинској размени-Инцотермс (*Интернатионал цомерциал термс*), а њихове последње допуне и ревизије донешене су

2000. и 2005.године (Костадиновић, 1995., Ацин Сигулински Станислава, 2002.). Поред правила, међународни промет обавезује контролу квалитета робе, контролу количине, котролу паковања и отпреме робе, затим контролу складиштеног простора, утовара, истовара и претовара робе, лабораторијско испитивање, анализу узорака, израду експертиза (мишљења о особинама робе) и други послови. Посебни услови у промету агроиндустријских производа у међународном промету обавезују увозне и извозне дозволе које прате санитарни, фитосанитарни и ветеринарски сертификати признати између земаља у међународном промету, затим стандарди у међународној трговини (ИСО, Цодех Алиментариус, ХАЦЦАП, ЕУРОГАП, ГЛОБАЛГАП),квоте, технички и технолошки стандарди за прерађене агроиндустријске производа.

Светска неухрањеност износила је од периода 1997/99. године 17% (Бруинсма, 2003), а до 2015. године, према перспективама ФАО биће смањена на 11%. У превазилажењу неухрањености сиромашне земље принуђене су на увоз житарица, које представљају 50% задовољења потребних дневних калорија, а у процесу транзиције земаља Источне Европе, примећено је драстично смањење у квалитету исхране и потрошње меса. За разлику од њих, светски развијене земље САД, Аустралија, Канада, земље ЕУ-15 управо су највећи извозници житарица.

2. Извори података и методологија рада

У раду коришћени основни извори података били су врло хетерогени. Главни извори података су преузети из статистичке базе података *ФАО* (Фоод Агрицултурал Организатион оф тхе Унитед Натионс), Светске банке, Светске трговинске организације, статистички годишњаци Србије, Статистика спољне трговине СР Југославије, као и подаци који су прикупљени путем интернета, затим стручна литература домаћих и страних аутора, као и стручне публикације које се баве овом проблематиком

На основу ових квантитативних статистичких калкулација, изведено је рангирање региона и држава у међународном промету пољопривредо прехрамбених производа као и место Србије у односу на европске и друге државе света. Истраживање се у потпуности заснивао на тзв. "*истраживање за столом*" (*деск ресеарцх*) које представља прикупљање расположивих примарних и секундарних података. Обрада је вршена на основу примене статисичко-математичких стандардних метода, а интезитет кретања промена квантификован је израчунавањем: аритметичке средине, структуре учешћа, стопе промена. Најважније појаве приказане су у виду: табела, графикона, хистограма.

Истраживани рад обрађивао је, уврштавао и анализирао податке и приказао резултате за Кину у виду збирних података: Кина, Хонг Конг, Макао и Тајван. Реунификација Кине постигнута је 1. јула 1997. године, када је *де фацто* и *де јуре* пренесен је суверенитет Хонг Конга. Уговор о реунификацији са Макао, Кина је потписала са Португалом 13. априла 1987. године. У административној подели Кине међу 23 провинције налази се и провинција Тајван (*www.циа.гов*).

У циљу израчунавања и тачности података, као и позиционирања Белгије и Луксембурга у међународном промету, статистичка израчунавања ове две земље, од 1992. године до 2005. године вођени су у виду збирне вредности.

Услед проширења Европске Уније у току истраживаног периода од 15 на 27 чланица, у току рада усвојени су резултати за ЕУ-27 и као такви компаративно вођени у

односу на остале регионалне групације. Исти модел израчунавања примењен је и за економске групације: НАФТА, МЕРЦОСУР, АСЕАН и ЦЕР.

3. Резултати истраживања

3.1. Светска трговинска организација и међународни промет агроиндустријских производа

Услед различитих привредних, политичких и природних услова за развој пољопривреде, учешће извоза пољопривредних производа, указује на развијеност једне земље. Када је учешће извоза пољопривредних производа веће у укупном извозу једне земље, индикатор је нижег степена развијености исте. Самим тим, већа је зависност земаља у развоју од учешћа у светском извозу пољопривредно прехрамбених производа. Насупрот реченом, тежња за либералним извозом пољопривредно прехрамбених производа потиче од развијених земаља, које управо доминирају међународним тржиштем агро индустријских производа. Њихова тежња за ширењем учешћа у светском промету допринела је да се подстакну промене на светском тржишту, а оптимално решење тражено је кроз усаглашавање царинских и без царинских мера заштите формирањем Светске трговинске организације (СТО) 1995. године и резултат је преговора о пољопривреди у оквиру Уругвајске рунде. Такозвани договор Уругвајске рунде "*Агреемент он Агрицултуре*", ступио је на снагу 1994. године, ради коректног тржишно оријентисаног пољопривредног прехрамбеног система.

На основу *ФАО* (2002., 2005.) и Светске трговинске организације-*СТО* (*www.wmo.орг*), главне тачке преговора и реформе биле су:

- стимулисање отварања и приступ тржиштима;
- смањивање домаћих субвенција;
- смањење извозних субвенција.

Светска трговинска организација је институција која представља мултилатерални трговински споразум и тренутно броји 148 чланова, а налази се у процесу сталног проширења (Бардић, 2005.). Настала је као резултат преговора у циљу либерализације и укидања баријера у спољно-трговинском промету робом и услугама. Пољопривреда је предмет најобимнијих и најсложенијих преговора. Промет роба које регулише СТО подразумева прилагођавање у погледу смањења подршке пољопривредној производњи, као и заштите домаће производње путем царинских и без царинских мера заштите, који важи за све земље чланице.

Поред постигнутих договора, СТО обухвата промет услуга, као и промет и право на интелектуалну својину. У *Анексу 1* пољопривредни производи морају имати хармонизован систем. Класификација производа се односи, не само на основне производе, као што су пшеница, млеко, стока, већ и њихове прерађевине (нпр. хлеб, путер, месо, саламе). Земље у развоју, које су постале чланице СТО, добиле су период од десет година за адаптацију. У оквиру промета који се обавља међу чланицама постоје:

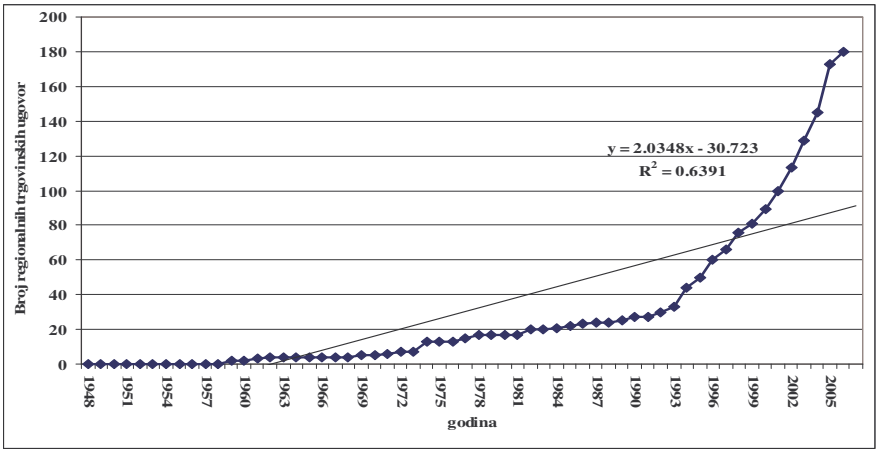
- билатерални уговори;
- мултилатерални уговори;
- регионални и уговори СТО;
- либерални уговори.

Билатерални уговори су потребни ради добијања тржишта мање значајног партнера. Они представљају мању конкурентну опасност за домаћи сектор, него СТО. Омогућавају успостављање додатних трговачких договора који нису обухваћени у оквиру СТО. Истовремено могу се обухватити начела СТО, санитарне и фитосанитарне мере (Санитару анд Пхитосанитару меасурментс-*СПС*). Билатерални, у односу на мултилатералне договоре, не могу обухватити извозне субвенције, а да не изгубе конкурентност и не могу да преговарају о домаћој подршци. У том погледу, потребни су уговори СТО ради заокруживања билатералних у оквиру мултилатералних договора. Често већина билатералних договора има клаузулу да се одређена питања реши у оквиру СТО. СТО уговори смањују значај билатералних уговора.

Разни су проблеми са којима се сусрећу регионално слободни трговински договори. Неки од њих су *стратешки*, као нпр. економска групација МЕРЦОСУР покушава да придобије остале земље Јужне Америке у своје чланство, пре преговора са САД, односно групације НАФТА.

У другу групу спадају *конкурентни* проблеми: земље ЕУ и САД, су конкурентне за тржишта економске групације МЕЦОСУР, АСЕАН или неке друге дестинације.

Граф. 1.: Укупан број ратификованих мултилатералних и билатералних уговора у свету, од 1948-2005. г.



Извор: www.wto.орг/енглисх/тратоп_е/регион_е/суммару_е.хлс

У графикону 1 представљена је динамика потписивања слободнотрговиснских уговора од 1948 до 2005. године.У периоду од 1948. до 1994. године, ГАТТ је примио 124 потписана уговора о регионалном промету робе и добара. Први уговор био је постигнут у шест земаља које су формирале Европске економске заједнице (ЕЕЗ) 1957. године под називом "Треату оф Роме".

Од формирања СТО 1995. године потписано је до 2005. године 212 уговора. Последњи подаци СТО у 2008. години указују на коначан број од 227 (www.wto.орг).

Табела 1.: Међународни промет агроиндустријских производа у свету, 1996-2007. г., (милијарде $)

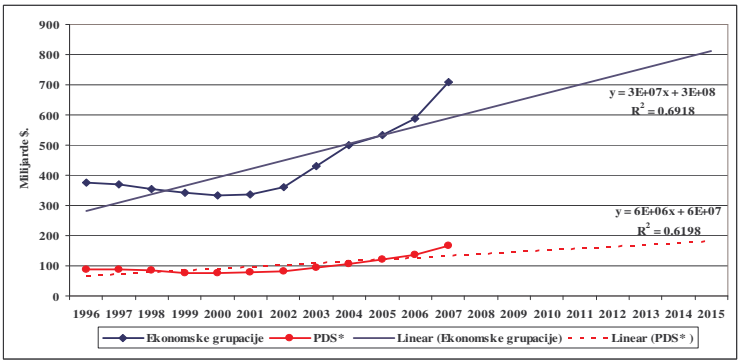
КОНТИНЕНТИ	ИЗВОЗ			УВОЗ		
	Просечан извоз ($)	Учешће у свету	Стопа промене (%)	Просечан увоз ($)	Учешће у свету	Стопа промене (%)
Свет-укупно	536,05	100,00	5,95	558,47	100,00	5,92
Европа	255,87	47,73	6,56	276,42	49,50	6,30
Северна и централна Америка	96,70	18,04	3,68	80,34	14,39	6,70
Азија	86,66	16,17	6,12	150,49	26,95	5,08
Јужна Америка	52,64	9,82	8,04	19,00	3,40	2,65
Океанија	26,38	4,92	4,75	6,52	1,17	8,29
Африка	17,78	3,32	4,55	25,70	4,60	6,64
Извор: ФАО, на основу обраде аутора						

Укупан извоз пољопривредно-прехрамбених производа у свету у истраживаном периоду (1996-2007. г.) у просеку износио је 536 милијарде долара и кретао се у интервалу варијације од 411 милијарди долара у 1997. години до максималних 876 милијарде долара у 2007. години (увећање за 188%). Тренд извоза имао је годишњу стопу раста од 5,95%. Од укупних количина развијене земље извозиле су у висини од 71 %, а неразвијене око 29%.

Највећи извоз пољопривредно-прехрамбених производа остварио је континент Европе око 255 милијарди долара, што је у просеку износило око 48% (*табела 1*). Други континент по извозу била је Северна и Централна Америка са просечних 97 милијарде долара или око 18%, што заједно са европским континентом чини приближно 66% учешћа. На трећем месту налазила се Азија са просечне 87 милијарде долара и изнад 16% светског извоза. На свим континентима уочава се позитивна стопа раста, стим да је највећа забележена на континенту Јужне Америке од 8,04%.

Од пада "Берлинског зида" до данас прошло је свега двадесет година. Некадашња подела света, потпуно је изгубила на значају, а деведесетих године прошлог века, формирано је већи број регионалних економских групација. Развијене земље регионално су проширивале промет, укључујући земаље у развоју у економски савез и са њма постепено успостављале либерализован промет агроиндустријских производа. Ефекти новог економског поретка очигледни су од 2000. године. Збирно учешће у међународном извозу важнијих економских групација (*ЕУ-27*, *НАФТА*, *МЕРЦОСУР*, *АСЕАН* и *ЦЕР*) је доминантно и у просеку износило је 436 милијарди долара и изнад 81%. Посматрајући земље преосталог дела света, може се утврдити да је просечан извоз износио 100 милијарде долара и око 19% (*графикон 2*).

Граф. 2.: Извоз укупних пољопривредно прехрамбених производа важнијих економских групација, 1996-2007. г., (милијарде $)



Извор: ФАО, на основу обраде аутора
**ПДС-Преостали део света*

Од укупног светског извоза, учешће ЕУ-27 у истраживаном периоду било је највеће. У просеку је износило 222 милијарде долара или 46%. Извоз ЕУ-27 кретао се у интервалу варијације од 180 до 394 милијарде долара. Висока стопа раста од 6,35%, указује да ће и у даљем периоду Европска Унија имати доминантно учешћа у светском извозу агроиндустријских производа.

Земље НАФТА, у истраживаном периоду, извозиле су у интервалу од 62 до 98 милијарди долара, што је у просеку представљало око 91 милијарди долара и приближно 17% од укупног светског извоза пољопривредних производа. Пораст извоза кретао се по годишњој стопи од 3,69%.

Табела 2.: Промет пољопривредно-прехрамбених производа важнијих економских групација, 1996-2007. г., (милијарде $)

ЕКОНОМСКЕ ГРУПАЦИЈЕ	ИЗВОЗ			УВОЗ		
	Просечан извоз (милијарде $)	Учешће у свету (%)	Стопа промене (%)	Просечан увоз (милијарде $)	Учешће у свету (%)	Стопа промене (%)
Свет-укупно	536,05	100,00	5,95	558,47	100,00	5,92
ЕУ-27	244,51	45,61	6,35	249,37	44,65	6,17
НАФТА	91,03	16,98	3,69	76,68	13,73	6,62
МЕРЦОСУР	38,64	7,21	9,24	65,60	1,17	-3,11
АСЕАН	36,27	6,77	7,20	24,19	4,33	5,17
ЦЕР	25,67	4,79	4,89	54,93	0,98	8,99
Групе-укупно	436,11	81,36	6,03	362,30	64,87	6,03
ПДС*	99,94	18,64	5,64	196,17	35,13	5,71
Извор: ФАО, на основу обраде аутора						

Упоређујући просечан укупни извоз пољопривредно-прехрамбених производа економских групација МЕРЦОСУР и АСЕАН у *табели 2*, може се закључити да је њихов просечан извоз, знатно мањи од извоза ЕУ-27 и НАФТА, али се годишњи пораст кретао по знатно већој стопи што указује да ће у будућности њихово учешће у међународном промету бити знатно веће.Вредносно, најмањи извоз имала је група ЦЕР, око 26 милијарде долара.

У истраживаном периоду, највећи светски извозник укупних количина пољопривредно прехрамбених производа био је *САД* са просечних 63 милијарди долара. Извоз САД имао је пораст по стопи од 1,49% и представљао је 11,8% укупног светског учешћа.

На другом месту у свету и водећи извозник континента Европе била је *Француска* са просечних 42 милијарди долара и 8,40% светског учешћа. Иза Француске, следиле су: *Холандија* са 40,5 милијарде долара *Немачка* са просечних 32,9 милијарди долара и заједница Белгије и Луксембург око 23 милијарде долара. Сва три највећа извозника Европе су нагло повећали извоз у периоду од 2001. до 2007. године, са тенденцијом даљег раста. Првих пет највећих извозника имали су изнад 37,5% учешћа у укупном светском промету пољопривредно прехрамбених производа (*табела 3*).

Табела 3.: Промет укупних пољопривредно прехрамбених производа земаља највећих извозника и највећих увозника, 1996-2007. г., (милијарде $)

ИЗВОЗ				**УВОЗ**			
Највећи извозници	Просечан извоз (милијарде $)	Учешће у свету (%)	Стопа промене (%)	**Највећи увозници**	Просечан увоз (милијарде $)	Учешће у свету (%)	Стопа промене (%)
Свет-укупно	536,05	100,00	5,95	**Свет-укупно**	558,47	100,00	5,92
САД	63.60	11,86	2,49	САД	51,27	9,18	6,01
Француска	41.52	7,75	3,58	Немачка	45,58	8,16	4,35
Холандија	40.46	7,55	6,53	Јапан	38,65	6,92	1,50
Немачка	32.87	6,13	7,84	В.Британија	34,23	6,14	6,52
Белгија и Луксембург	22.69	4,23	6,31	Кина	33,11	5,93	7,68
Извор: ФАО, на основу обраде аутора							

Међу првих десет највећих извозника, осам земаља биле су најразвијеније земље света, а запажена места заузели су Бразил (шесто место) са 21,8 милијарде долара и Кина(седмо место) са 20.7 милијарде долара. Збирно посматрајући највеће извознике, може се закључити да су најразвијеније земље света уједно и највећи извозници укупних пољопривредно прехрамбених производа и њихов збир износи око 48% светског учешћа, а заједно са Кином и Бразилом чинили су 56,3 % светског учешћа (*табела 3*).

Увоз пољопривредно прехрамбених производа у свету у просеку износио је 558 милијарди долара. Увоз се кретао у интервалу варијације од 433 до 903

милијарде долара, са највишом вредношћу у 2007. години. Тренд увоза кретао се по годишњој стопи пораста од 6% (*табела 1*).

Од континената највећи увоз имала је Европа, око 276,4 милијарди долара или 50% светског учешћа. На другом месту налазила се Азија са 150 милијарди долара и око 27% учешћа, а на трећем Северна и Централна Америка са просечних 80,3 милијарди долара и изнад 14% учешћа. Највеће стопе пораста увоза запажене су у Океанији и Африци. Од укупног светског увоза, индустријски развијене земље увозиле су око 71% учешћа, а земље у развоју 29% учешћа.

У светском увозу укупних пољопривредних производа, у истраживаном периоду земље ЕУ-27 имале су 44,6% учешће или 249 милијарди долара, а НАФТА око 14% учешћа, односно 76.7 милијарди долара. Укупно учешће важнијих економских групација у свету у просеку износило је око 65% (*табела 2).*

Највећи увозници пољопривредно-прехрамбених производа, биле су најразвијеније земље света, са мало измењеним распоредом у односу на извоз. Највећи увозник света био је *САД* (*табела 3*) са 51,3 милијарде долара и 9,2% светског увоза. САД су значајно повећале увоз, што је обележено високом позитивном стопом од 6%. *Немачка* са просечних 45,6 милијарде долара била је на другом месту, што је представљало изнад 8% светског. *Јапан* је највећи регионални увозник Азије, са просечних 38,6 милијарди долара и по просечном увозу био је на трећем месту у свету. Посматрајући збирни увоз Јапана и *Кине* (5. место по увозу), може се закључити да су ове две земље апсорбовале око 50% увоза континента Азије. Такође велики увозници били су: Велика Британија, Француска, Италија, Холандија, Белгија и Луксембург и Шпанија. Збир десет највећих увозника света износио је у око 57% учешћа светског увоза пољопривредних производа, а првих пет изнад 36% учешћа (*табела 3*).

3.2. Промет агроиндустријских производа Србије

Србија има веома погодне природне услове за развој разноврсне примарне производње за потребе извоза. Ипак, у структури светског извоза учествује са само са 0,16%, а у Европи са 0,8%, иако су присутни потенцијали у нашој агроиндустрији: земљиште, кадрови, агроеколошки услови, прерађивачка индустрија (Влаховић, 2003).

Значај пољопривреде и агроиндустрије у бруто националном производу (ГДП) Србије је велик и од 2000/ 2005. године износио око 20% (*табела 4*). У међународном трговинском билансу Србије 12,81% потиче од производа пољопривредног порекла. а 42% руралне популације живи од пољопривредне производње (*www.ун.орг*).

Табела 4.: Учешће агроиндустрије Републике Србије у стварању друштвеног производа (%)

Година	Пољопривредна производња	Прехрамбена индустрија	Остало
2002.	14,8 %	5,9 %	79,3 %
2003.	13,6 %	5,7 %	80,7 %

2004.	15,0 %	5,4 %	79,6 %
2005.	13,5 %	5,4 %	81,1 %
2006.	12,6 %	5,3 %	82,1 %
2007.	10,8 %	5,2 %	84,0 %
2008.	11,8 %	5,5 %	82,7 %
Извор: Републички Завод за Статистику			

Здравковић (2004), наводи да је до 2000. године, међународни промет са Србијом уназад 10 година био обележен међународном изолацијом, корупцијом у федералном административном систему, а промет је био компликован и нетранспарентан. У 2001. години сви производи били су на слободном прометном режиму, док су царине биле унифициране у шест група (1%, 5%, 10%, 15%, 20% и 30%). Пољопривредни производи имали су 17,7 % царину, а непољопривредни производи 8,2 %.

Здравковиц (2004), истиче да је Србија од 31. октобра 2000. године са *ЕУ* имала потписан извозни трговачки уговор, који омогућује производима из Србије слободну продају на овом тржишту. На квотном режиму остале су три категорије производа: рибљи производи, вино и шећер. Серија мера била је обухваћена у регулативи (*ЦЕ 2007/ 2000*)**.**

Истовремено, Србија је задржала увозне царине на робу из ЕУ. Од 2003. године забрањена је слободна бесцаринска продаја шећера на тржиште ЕУ, што се изузетно негативно одразило на пољопривреду Србије. Између осталих производа, на извозном царинском режиму и царинама остаће пшеница (*1005*) и пшенично брашно (*11.01*), које ће и даље захтевати обезбеђивање извозних дозвола. Извозне дозволе у Србији издају три институције: Царинска управа, Привредна комора Србије и Министрство за пољопривреду Србије. Специјалне увозне дозволе, које омогућује Министрство за пољопривреду Србије, обавезне су за кукуруз (*1005*), сој (*1201*), репичино уље (*1301*), воћне сокове и рибље уље (*1504*). Антидампишке мере постоје, али у пракси нису кориштене и због тога не представљају бесцаринску баријеру.

СИЕПА (Агенција за страна улагања и промоцију извоза), истиче да је са Србијом потписан споразум о стабилизацији и придруживању између Европских заједница и њихових држава чланица. Преговори су започети 2005. године, а споразум потписан 29. априла 2008. године. Службени гласник Србије број *103/07* у члану 9 општих начела, истиче да ће споразум у целости бити усклађен са одговарајућим одредбама Светске трговинске организације и спроведен на начин сагласан овим одредбама, посебно члановима ХХИВ Општег споразума о царинама и трговини из 1994. године (ГАТТ, 1994.) и чланом В Општег споразума о трговини и услугама (ГАТТ´с) (*www.cuena.opг.pc*).

У поглављу ИИ споразума о стабилизацији и придруживању Србије ЕУ (у наставку споразум) који се односи на пољопривреду и рибарство истиче се: "Да ће заједница укинути све царинске дажбине које имају исто дејство на увоз пољопривредних производа пореклом из Србије, осим производа обухваћени тарифним бројевима *0102*, *0201*, *0202*, *1701*,*1702* и *2204* Комбиноване номенклатуре". У Анексу ИИ, утврђено је да ће производи од јунетине "*бабу бееф*" пореклом из Србије, који буду увезени у ЕУ имати 20% *ад валорем* стопу царине и

20 % специфичне царине. Наведени услови односе се на царинску квоту од 8700 тона изражених у тежини полутки. Такође се омогућује бесцарински приступ увозу за производе пореклом из Србије обухваћене тарифним бројевима *1701* и *1702* комбиноване номенклатуре у оквиру годишње квоте од 180.000 тона (нето масе).

На основу Уредбе Савета (ЕЗ) број *510/2006*., од марта 2006. године Србија се обавезала на заштиту ознака и регистрацију географског порекла за производе пољопривреде и рибарства и прехрамбене производе, са изузетком вина и алкохолних пића.

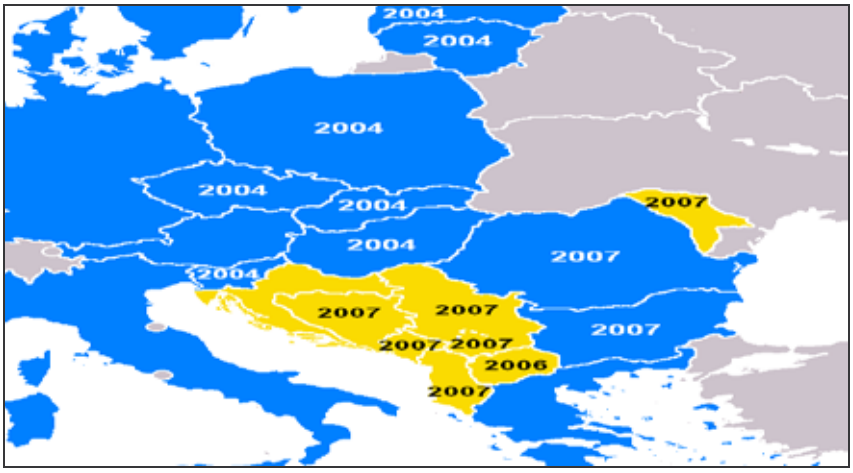
На основу Службеног листа *93*, 31.03.2006. године страна 12, са изменама и допунама учињеним Уредбом Савета (ЕЗ) број *1791/2006.* и Службени лист *363*, 20.12.2006. године, страна *1*, исти споразум обавезује Србију да ће на својој територији забранити сваку употребу имена заштићених у Заједници за пољопривредне производе који у својој ознаци имају заштићено географско порекло или ознаку.

Споразум *Анекс ИИИ* протокола 2 посвећен је узајамном признавању, заштити и контроли имена вина, алкохолних пића и ароматизованих вина и односи се на Споразум о трговинским аспектима права интелектуалне својине-*ТРИПС* споразуми.

Споразум такође обавезује Србију да максималне постојеће увозне царине за пољопривредне и прехрамбене производе за период од 6 година буду смањене на 0%.

У августу 2000. године Србија је потписала слободно-трговачки уговор са Русијом који је обухватио 95% производа и који се обнавља сваке године са новом листом производа. Из овог уговора изузети су производи: живина, шећер, конфекцијски производи, алкохолна пића, сапуни, памук, теписи, производи од дрвета, електрични инстурументи, моторна возила. У јуну 2008. године, Министарство пољопривреде Себије планирало је проширење постојећег уговора и поднело захтев за обострано признавање и хармонизацију фито-санитарних сертификата (*www.србија.гов.уу*; *www.емпортал.рс/ен/невс/сербиа/ 54275.хтмл*).

Картограм 1.: Чланице ЦЕФТА од 1992. до 2008. године



Извор: www.уплоад.wикимедиа.орг/wикипедиа/цоммонс/ц/цц/ЦЕФТА_2007.ПНГ

Следећи одлуку балтичких земаља о потписивању слободнотрговачке регије, био је потписан 21. децембра 1992. године у Кракову, Пољска, оснивачки уговор ЦЕФТА од стране Вишеградске групе: Пољска, Мађарска, Чешка и Словачка (у времену потписивања егзистирала је Чешка и Словачка Федеративна Република). Уговор је ступио на снагу 1. јула 1994. Словенија се прикључила 1996. године, а Румунија и Бугарска 1997. године (*картограм 2*). У поглављу ИИ споразума, уређени су чланови који се односе на пољопривреду (*Тхе Стате оф Фоод анд Агрицултуре* 1997; 1998).

Према *СИЕПА*, потреба за либералним прометним режимом Србији постала је неопходност. У Букурешту 19. децембра 2006. године, потписан је споразум о слободној трговини у централној Европи *ЦЕФТА* (*картограм 2*). Овај уговор имао је задатак да замени већ постојеће билатералне уговоре, развије регионалну сарадњу, укључујући следеће земље: Албанија, Босна и Херцеговина, Хрватска, Црна Гора, Македонија, Србија и Административна управа Уједињених Нација на Косову (*www.србија.ср.гов.уу*).

Са наведеним земљама Србија је потписала билатералне слободно трговинске уговоре. Споразум је обавезао Србију да започне преговоре са Турском, која је успоставила царинску унију са ЕУ. Поједине чланице ЦЕФТА данас су чланице ЕУ-27 (*картограм 1*).

Табела 5.: Промет пољопривредно-прехрамбених производа земаља Балкана, 1996-2007. г., (милиона $)

ЗЕМЉЕ БАЛКАНА	ИЗВОЗ			УВОЗ		
	Просечан извоз (милијарде $)	Учешће у свету (%)	Стопа промене (%)	Просечан увоз (милијарде $)	Учешће у свету (%)	Стопа промене (%)
Европа-укупно	255.868,84	47,73	6,56	276.423,66	49,50	6,30
Албанија	31,20	0,01	10,60	353,55	0,06	9,36
Босна и Херцеговина	90,99	0,02	8,54	809,27	0,14	11,09
Хрватска	620,81	0,12	26,47	1.090,67	0,20	10,43
Србија	656,48	0,12	9,80	704,99	0,13	7,21
Македонија	280,57	0,05	13,67	382,56	0,07	6,20
Земље Балкана-укупно	1.680,05	0,31	10,60	3.341,04	0,60	9,17
Извор: ФАО, на основу обраде аутора						

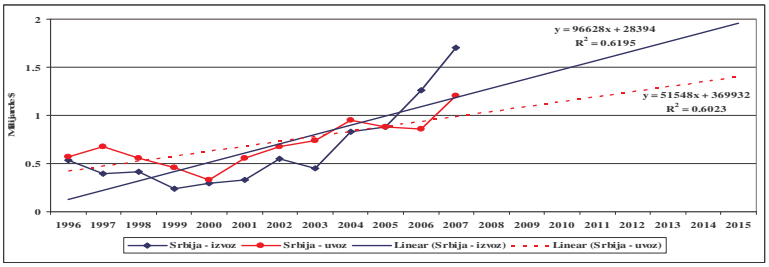
У истраживаном периоду, Србија је имала изузетно скромно учешће у међународној размени пољопривредно прехрамбених производа, самим тим, извоз се може окарактерисати као незадовољавајући. На дату констатацију упућује нас остварен просечан извоз од 656 милиона долара и светско учешће од 0,12%, према којем је Србија заузела је у свету 71 место и у Европи 31 место. Наша земља је 1996. године извозила за око 495 милиона долара, а вредност је значајније била превазиђена тек у 2002. години, са износом од 550 милион долара. Следећи период до 2007.године знатно је био охрабрујући, јер је увећан извоз за 300 % на ниво од 1,70 милијарде долара, са тенденцијом даљег увећања по годишњој стопи раста од 9,8%. (*графикон 3*).

Према просечним извозним вредностима, међу земљама Балкана, Србија се налазила на првом месту (*табела 5*).

Потенцијал извозних количина далеко је од максималних вредности, обзиром на број обрадивих површина квалитетне черноземне оранице у Војводини, простране пашњаке за испашу и производњу сточне хране у централном делу Србије, добре климатске континенталне услове за производњу воћа и поврћа и богат водни систем (који би знатно могао бити развијен, као увећање броја наводњаваних површина).
Истовремено, увоз је био већи од извоза и у просеку износио 705 милиона долара. Увозне количине биле су смањиване од 1996. године са 570 милиона долара на 333 милиона долара у 2000. години, а затим константно су вредности биле увећаване до максималних 1,20 милијарде долара у 2007. години, по годишњој стопи раста од 7,2%.

Граф. 3.: Укупан промет агроиндустријских производа Републике Србије, 1996-2007. г., (милиона $)

Мање увозне вредности од извозних у 2006. и 2007. години указују на могућ суфицит у међународном промету агроиндустријских производа до 2015. године (*графикон 3*).



Извор: ФАО, на основу обраде аутора

Пејановић и сар. (2009) су анализирали актуелне проблеме пољопривреде Србије и указивали на неповољан економски положај пољопривреде већ дужи низ година који је поседица: неповољне поседовне структуре, неорганизованости робних произвођача, неуређеност тржишних аграрних производа, неконкурентност и неадекватна улога државе. Поред наведених проблема, утицај економске кризе и рецесије у светској трговини, само је отежао положај извозних могућности наше земље. Из наведених разлога предлажу се бројне нужне мере и акције у стимулисања развоја пољопривреде: увођење новог аграрног законодавства, затим увођење нове аграрне политике, ребаланс буџета,усвајање строгих правила пословања, реафирмисати кооперацију и др.

Капор (2009) сматра да су неопходне веће стране директне инвестиције у пољопривреди, како би се повећала међународна конкурентност Србије, кроз развојне пројекте који су извозно оријентисани и засновани на новим технологијама.

Штрбац Маја (2009) указује да за пласман воћа и поврћа из Србије, као једне од најперспективнијих група пољопривредних производа, би требало усвојити усаглашавање домаћег законодавства са прописима и праксом ЕУ. Прописи првенствено треба да обухвате: максималну допуштену количину пестицида у воћу и поврћу, обележавање наших производа за извоз као производи са заштићених производних простора без генетски модификованих организама, усвајање квалитетних стандарда: ИСО, ХАЦЦП, ЕУРОГАП, сертификацију о органској производњи, затим информационо обележавање о географском пореклу

производа, увођење стандарда о паковању. Апелује се на организованији транспорт свежих производа на тржиште ЕУ.

Конкретно о профитабилности извоза свежег и прерађеног поврћа из Србије указивали су Влаховић и сар. (2008). У постизању успешног извоза истиче се неопходност удруживања произвођача поврћа, усвајање маркетинг концепта код привредних субјеката, значајнију помоћ државе и стратешки изградити основу за извоз изграђивањем предности и смањењу негативних аспекта коришћењем CWOT анализе.

3.3. Перспектива извоза агроиндустријских производа Србије

Пољопривреда је једна од најважнијих грана наше економије. Деведесетих година прошлог века Србија је имала колапс пољопривредне производње и рецесију у извозу, на шта указују резултати у истраживаном периоду. Екстерни фактори: рат, санкције, регионалне поделе, негативно су се одразили на пољопривредну и агроиндустријску производњу која је изгубила финансијску и продуктивну способност. Од 2001. године резултати охрабрују, јер указују на економску обнову, али повећан извоз пољопривредно прехрамбених производа до 2006.године био је знатно мањи од увоза и далеко од максималног потенцијала наше земље. Производња и промет агроиндустријских производа у нашој економији представља перспективну могућност за стране инвестиције. Да би се стекли услови за привлачење већих страних инвестиција неопходно је: завршити процес приватизације у пољопривредном и агроиндустријском сектору, дефинисати јасну аграрну политику, уредити аграрну стратегију за следећих десет година која ће бити компатибилна са аграрним развојем у ЕУ, опоравити приватни и акционарски - државни аграрни сектор и подстицајним мерама економске политике уобличавати га у модеран фармерски посед економским реформама.

Пољопривредна механизација се модернише, уводе се високо производне културе, развијају сектори воћарства и повртарства који су повезани са прерађивачком индустријом, а даје се значајна предност производњи алкохолних и безалкохолних пића, као и минералне воде, који значајно могу подстаћи извоз. Уводе се модерне технологије у агроиндустријској производњи, као и производња природних воћних сокова, производа базираних на воћу са и без шећера, као смрзнуто воће.

Пшеница је један од најважнијих пољопривредних производа у Србији. У истраживаном периоду извоз Србије био је у просеку 153 хиљада тона, што представља око 8% - 10% укупне прерађене пшенице, а по количини се налазио на 32 месту у свету. У периоду 1996/2005. године, максималне количине извоза биле су забележене у 2002. години и износиле око 600 хиљада тона. Такође, Србија извози око 7 хиљада тона семенске пшенице годишње. Извоз пшенице највише је усмерен у суседне земље: Босну и Херцеговину, Македонију, Хрватску, Албанију и Италију.

Кукуруз је следећа значајна култура, јер представља више од 40% кутивисаних површина. У истраживаном периоду Србија је била нето извозник кукуруза. О потенцијалу извоза наше земље говори податак да је у 1992. години било извезено

1,07 милиона тона, што до краја истраживаног периода није поновљен. Од 2002. године уочава се обнова извоза са значајним количинама од 813 хиљада тона у 2005. години. По количинама извоза, Србија је била на 11 месту у свету, са тенденцијом даљег увећања, а главни праваци извоза били су земље северне Африке и Блиског истока.

Међу индустријским културама по значају се истичу шећерна репа, сунцокрет и соја. У промету воћа најважније су јабука, шљива, грожђа и малина, а од поврћа значајни су кромпир, пасуљ, парадајз и купус.

Привредна комора Србије (2009) указује да су најважнији производи аграрног порекла у извозу у периоду јануар-септембар 2009. године били: жути кукуруз (171,8 милиона долара), рафинисани шећер од шећерне репе (89,9 милиона долара), замрзнуте малине роленд (88,4 милиона долара), пиво добијено од слада, у боцама (44 милиона долара) и смрзнуте малине гриз (37,6 милиона долара). У истом периоду забележен је извоз безалкохолних газираних пића у вредности 32,5 милиона долара. Према групама производа у извозу доминирају воће и поврће са 335,8 милиона долара и жита и прерађевине са 328,7 милиона долара. Од увозних артикала најважнији су били воће и поврће у вредности од 194,8 милиона долара и кафа, зачини у вредности од 121,7 милиона долара.

Ограничење извоза пољопривредних производа из наше земље условљено је интерним факторима домаће природе: неповољним кредитима, домаћом валутном нестабилношћу, нерегуларним плаћањањем производа, што је утицало на успорену модернизацију пољопривредне производње и квалитет производа за извоз. Ограничени су постојећи услови складиштења, који истовремено смањују могућност зараде извозом. Због тога се већи део наших пољопривредно-прехрамбених производа продаје на домаћем тржишту само у време сезоне, те су мање конкурентни на међународном тржишту.

Неопходан је синхронизован систем контроле, едукација фармера, инвестициона помоћ у трансформацији конвенционалне производње у међународно-тржишно оријентисану. У циљу добијања "*премијум*" заштићених регионалних брендова производа потребно је више инвестирати у развој нових атрактивних сорти воћа и поврћа. Недостају, а нужне су, веће стимулације Министраства за пољопривреду ради иновација и субвенција, смањења пореза, премије за инвестиције и декопелинг (директне уплате фармерима). Домаће цене пољопривредних производа треба да буду стабилне, производња планска, стимулисање првенствено домаћих произвођача, а затим и страних улагача. Треба повећати транспарентност инфор-мација о производњи и извозу.

Потписивање неколико билатералних слободно трговинских уговора са земљама у окружењу, као и омогућеном извозу у Европску Унију и Русију, Србија добија значајнију улогу у међународном промету. Реинтеграцијом у међународне трговинске, инвестиционе и финансијске токове, Србији је омогућена помоћ међународних институција: Светске трговинске организације, Савета безбедности и Међународног монетарног фонда. Влада Србије је 2004. године поднела захтев за чланство у СТО.

Потписан споразум о слободној трговини у централној Европи-*ЦЕФТА* је заменио већ постојеће билатералне уговоре и омогућио регионалну сарадњу западног Балкана. ЦЕФТА уговор је допринео политичкој стабилности,

либерализацији трговине, унапређењу развојних потенцијала и страних инвестиција у региону. Подстакнуте су реформе пољопривреде и усклађен је национални трговински режим. На основама ЦЕФТА споразума настале су структуралне промене, које треба да унапреде нашу земљу да се оспособи за освајање нових позиција на светском тржишту и подигну укупну конкурентну способност српске пољопривреде. Објективно, требало би да допринесу порасту животног стандарда. Кроз сарадњу, регионалну интеграцију и учешће промета са земљама ЦЕФТА, Србија се припрема за прикључење Европској Унији, која представља привлачно окружење и пут за мирну и стабилну будућност. То би довело до несметане и неограничене размене добара, услуга, капитала и радне снаге, а концепт извоза робе из Србије биће промењен у циљу учествовања на заједничком тржишту. Србија ће у 2010. преузети једногодишње председавање организацијом ЦЕФТА, а главни циљ ће бити да се либерализује и тржиште услуга у региону.

Потписани Споразум о стабилизацији и придруживању између Европске Уније и њихових држава чланица са Србијом 2008. године представља дугорочно стратешко државно опредељење и кључни је елемент трансформације. Споразум мора бити усклађен са одговарајућим одредбама Светске трговинске организације. Систематске трансформације пољопривреде у ближој будућности треба да омогуће либерализацију извоза пољопривредних производа Србије на тржиште Европске Уније, програме помоћи, техничку сарадњу, трговинске повластице. Последице тога довешће до стабилности цена и платног биланса, као и до повећања раста бруто националних домаћих производа.

Опредељење за укључење Србије у евроатланске интеграције и прикључење програму "*Партнерство за мир*", резултирало је тиме да са САД 2005. године Србија потпише преференцијални уговор о међусобној трговини, којим је обухваћено више од 4.650 производа. Из уговора су изузети производи од коже, текстила и ципеле (*www.cuena.cp.гов.уу*).

У следећој декади у многим областима индустрије важан корак напред треба да буде реинжењеринг производних технологија, инвестирање у постојеће и освајање нових технологија, у циљу подизања технолошке и конкурентске индустрије.

Генерално посматрано постоје три основна концепта аграрне политике:

a) Протекционистички - који се води уз помоћ тржишне заштите царина и високих цена
b) Либерални концепт - када је све препуштено тржишту
c) Концепт одрживе пољопривреде - који поседује флексибилан начин заштите регулисан понудом и ценом.

У зависности од примене ових концепата, пољопривреда у Србији ће се даље развијати. Већ од реформе у 2000. години отпочела су укидања квантитативних ограничења извоза пољопривредних производа, као и смањење броја производа на режиму извозних квота. Усвајањем закона о царинској тарифи царине су смањене према категоријама на 1%, 5% и 10%, а само за поједине групе производа оне су биле више. Тиме је постигнута макро економска стабилност унутрашњег тржишта, повећана је конкурентност и смањене су цене домаћих производа. Потребно је либерализацију спољне трговине постепено уводити, а са друге стране подстицати

стварање конкурентних произвођача и пратеће тржишне структуре, да се домаће тржиште не би дестабилизовало увозом јефтинијих производа. Само уз обезбеђивање повољних кредита, субвенција у виду премија, регреса, унапређења сточарске, ратарске и воћарске производње, наша земља биће у стању да повећа производњу и извоз пољопривредно-прехрамбених производа. Неопходна је подршка у модернизацији механи-зације и суфинансирање у подизању инфраструктурних објеката.

Побољшање извоза из Србије помогло би се усмеравањем произвођача на производњу традиционалних производа, који би имали маркетиншке предности (квоте и нулте царине). Перспектива извоза агроиндустријских производа зависиће од: обима и структуре пољопривредне производње, понуде и квалитета основних производа и прерађевина, проширеног асортимана производа, државне стимулације извоза, паритета цена на домаћем и иностраном тржишту, усвајању нових технологија за сортирање и паковање производа, као и атрактивне модерне амбалаже по *УНЕЦЕ* стандардима. Неопходно је увођење ветеринарске и фитосанитарне контроле, као и производних стандарда, који су идентични за увозна тржишта ЕУ, Русије, САД (ХАЦЦП, ИСО 9000), затим стандарда за карантин и о пореклу робе. Потребно је побољшати наше транспортне могућности у међународном промету производа (ваздушни, жељезнички и речни саобраћај), у циљу већег извоза.

Сви наведени елементи утичу на профитабилност домаћих фармера и индустријску производњу прерађевина и повећају њихову такмичарску позицију. У извозу пољопривредних производа Србије најзначајнија тржишта биће земље у окружењу, чланице ЦЕФТА, затим земље ЕУ као што су Немачка, Италија, Мађарска, Румунија и Бугарска, а незнатно учешће биће усмерено на тржишта Русије, Блиског Истока и земље северне Африке.

Постоје тенденције да ће у скоријој будућности Србија ојачати своје позиције на међународном тржишту, тако што ће као будући члан Европске Уније прихватити међународне стандарде, осавременити производњу и побољшати квалитет и квантитет својих производа. Србија треба да улаже у "*пост-харвест*" технологију (технологија заштите и чувања обраних производа), да подигне модерне складишне објекте, побољша логистику промета и изгради свој национални бренд производа. Процес развоја треба да буде подстакнут државним планским мерама које ће допринети већем извозу и самодовољности, што ће се позитивно одразити на смањења увоза многих пољопривредних култура и њихових производа.

У развоју маркетинг концепта у Србији пољопривредни стручњаци треба да повећају производњу, фаворизују производе који ће допринети већој заради и за потребе циљих тржишта, да организују продају на домаће и страна тржишта, са освртом на специфичности сваког понаособ. Задовољавајући ове аспекте неопходно је искористити инструментаријум маркетинг микса, који ће утицати на повећавање извоза. Обзиром да је Србија у последње две декаде изгубила многа међународна тржишта, потребно је дефинисати шта и за кога усмерити пољопривредну и индустријску производњу и у том погледу имати сталну контролу. Избор циљног извозног тржишта захтева његово претходно истраживање и анализу, стварање нових производа и њихово обликовање,

потписивање билатералних и других трговинских уговора, као и њихово испуњење. Треба увести промоцију кроз економску пропаганду о нашем српском производу и у том циљу усресредити се на захтеве потрошача извозног тржишта. За то је неопходна примена маркетинга као пословне концепције, са додатним захтевима о квалитету производа. Од домаћег производа захтева се да буде знатно бољи од конкурентног и у том циљу потребно је технолошки овладати постојећим критеријумима конкурентних компанија. Неопходно је увести тржишни механизам у агроиндустрији, како би се обезбедила дистрибуција. Освајање новог тржишта нашим производима претходи истраживање и скупљање информација које се тичу: куповне могућности потрошача, еластичности тражње и о ценама конкурентних производа. Вероватно треба поједине наше производе елиминисати из извозног програма, јер су направљени уз помоћ застареле технологије и не испуњавају критеријуме данашњег светског тржишта. Такође, треба извршити додатне напоре у стварању бренда производа са препознатљивом марком порекла производа „Маде ин Сербиа“ и заштитити исте на основу географског порекла и оригиналног имена. Да би се наш производ лако идентификовао на продајним местима и био привлачан за око купца, неопходно је визуелно их представити са униформним знаком у одређеним бојама и тако градити идентитет наших производа. Обзиром да живимо у глобалном свету у којем се потрошачи динамично крећу, треба постићи, да на основу идентитета марке, имица и амбалаже, наш производ буде атрактиван и препознатљив: како у западним економски развијеним земљама, тако и на Далеком Истоку, Русији и другим тржиштима. Обзиром да Србија поседује ограничена средства у агроиндустрији за иновацију и пласман нових производа, политичка и економска подршка наших институција у овом моменту је пресудна у освајању нових тржишта. Обједињавањем акција и презентацијом наших производа на међународним сајмовима, наше фирме могле би представљати производе са препознатљивим слоганима: "Најбољи на Балкану", "Најбољи у јужној Европи", "Природни производи изворне Србије", "Традиција панонске кухиње Србије", "Производи зелених поља и плавог Дунава Србије" и сл. На тај начин пренела би се порука о пореклу производа, привукла пажња о различитости у односу на конкуренцију, јасно истакао квалитет производа и промовисао регион, искуство или здравствени аспект (који је постао један од најважнијих елемената у међународном промету 21. века) и изградила репутација. Поред имица производа и марке из Србије, потребно је изградити препознатљив имиџ наших произвођача на међународном тржишту, који ће потпомоћи да се наш производ након освајања и задржи на тржишту, а самим тим стабилизује промет.

Министарство за економске односе са иностранством, предложило је активности за побољшање услова за повећање извоза (*www.миер.ср.гов.уу*, 2004). На основу анализе из предходног периода одлике извоза Србије биле су:

- стагнација производње, недостатак робе намењеног страним тржиштима, непроме-њена структура робе, још увек у корист сировина и производа ниске фазе прераде;
- неинвентивност домаће производње;
- занемарљиво присуство лиценцне производње, производних кооперација, "*јоинт вентуре*" пројеката;
- недовољно уређена законска регулатива;

- континуитет државне интервенције у слободном протоку роба намењеном страним тржиштима;
- неодговарајућа пратећа документација;
- непостојање адекватног и редовног система стимулације и субвенција стратешких пољопривредних производа;
- недовољно развијен систем квалитета;
- скупо и тромо банкарство, неспремно за улогу активног учесника у ланцу произ-водње и промета;
- неразвијеност, заостајање и међународна неусклађеност углавном свих видова транспорта, посебно жељезничког.

Последица свега били су превисоки трошкови у припреми и опреми робе за извоз, што је резултирало неконкурентности наших производа на страном тржишту.

У активности за побољшање извоза влада Србије донела је повећање буџета Министарству пољопривреде са 2,2 одсто, колико је износио у 2009. години, са тежњом да се издвоји од 5% до 10% средстава од укупног буџета Србије у будућем периоду (*www.пкс.рс*). Циљ је остварење повећања производње, превасходно јасно дефинисаних роба намењених страном купцу, усклађивање прописа са прописима ЕУ и СТО, успостављање слободне трговине на основу потписаног уговора Пакта за стабилност југоисточне Европе, повећање ефикасности органа царинске службе.

Ради се на успостављању адекватне висине субвенција на стратешке производе пољопривреде намењене извозу, иницирање хитног регулисања питања стандарда ради обезбеђења квалитета и заштитних робних марки, жигова, интелектуалне својине, ауторских права и хитно уређивање поступака за издавања сертификата који прате робу при извозу:

- ветеринарски сертификат;
- фито санитарни;
- санитарни сертификат о здравственој исправности;
- сертификат о пореклу ЕУР 1;
- сертификат о радиоактивности;
- утврђивање свих видова ванцаринске заштите у складу са правилима СТО.

Перспектива међународног промета агро-индустријских производа Србије је у потписивању нових слободно трговинских уговора са посебним освртом на пољопривреду. Билатерални уговори могу имати фокус на већа стратегијска тржишта (ЕУ, Кина, Русија, Белорусија).

Србија ће почетком 2010. почети да примењује споразуме о слободној трговини са Турском, као и са Швајцарском, Норвешком, Исландом и Лихтенштајном (чланицама ЕФТА). Ови споразуми ће омогућити Србији да одмах, без ограничења, извози на та тржишта, али ће либерализација увоза бити постепена (*www.мерр.ср.гов.уу*).

Такође, у октобру 2009. године, потписан уговор о унапређењу пољопривреде са Израелом, подстаћи ће техничко-технолошки ниво знања и преноса технологија, неопходних за производњу квалитетних агроиндустријских производа намењених извозу.

ЗАКЉУЧАК

У истраживаном периоду долази до преструктуирања међународног промета агро-индустријских производа. Пратећи међународне токове промета, перспектива указује да ће до 2015. године знатан пораст учешћа у промету имати: воће и поврће, анимална и вегетабилна уља, производи од уљарица и вино, а мањи пораст друге групе агроиндустријских производа (житарице, месо, млеко и стока за клање).

Европски континент и даље ће бити најзначајнији у међународном промету агроиндустријских производа, а следиће је Северна Америка и Азија.

Међу економским групацијама, ЕУ-27 и НАФТА су имале значајан примат у светском промету, док је учешће МЕРЦОСУР и АСЕАН-а било индентично, стим да је стопа пораста земаља МЕРЦОСУР била знатно већа од АСЕАН-а. Наведене економске групације у истраживачком периоду су имале збирно учешће у међународном промету изнад 80%. Из наведеног се може претпоставити да ће и у будућности ове економске групације имати најзначајније учешће у светском промету.

Међу највећим извозницима агроиндустријских производа се налазио САД. У току истраживаног периода његов промет се рапидно смањивао са 14,5% на само 11%. До 2015. године, може се предпоставити да ће се такав тренд наставити и да ће промет САД бити испод 9%. Поред уоченог смањивања САД ће задржати водећу позицију у свету у промету агроиндустријских производа.

У Европи, Француска је такође смањила учешће у истраживаном периоду са 10% на 8% и до 2015. године, оно ће износити само око 5%. Тако ће Француска изгубити водеће друго место, а до 2015. године, биће процентуално јаче Холандија и Немачка.

Интересантно је истаћи да је Бразил доживео изузетан прогрес у извозу агроиндустријских производа. Према просечном извозу у свету, заузимао је осмо место, а до 2015. године, наћи ће се на четвртом месту иза САД-а, Холандије и Немачке.

Немачка је била на првом месту по увоза пољопривредно-прехрамбених производа, на почетку истраживаног периода. САД је преузео водеће место од 2005. године са тенденцијом да га задржи и у будућности.

Највеће промене уочене су код Кине, која је на почетку истраживаног периода била на седмом месту, а до краја истог је превазишла по увозним количинама: Јапан Велику Британију, Француску и Холандију и заузела четврто место. До 2015. године може се очекивати да Кина постане трећи светски увозник агро-индустријских производа.

У наредном периоду, Србија ће побољшати извозну позицију у Европи и свету вредносно и квантитативно, јер су у међувремену потписани значајни стратешки уговори са Кином, Русијом, Белорусијом, САД-ом, земљама ЕУ, суседним земљама (ЦЕФТА), земљама ЕФТА, Турском и Израелом. Србија тежи ка самодовољности и перспектива развоја пољопривреде усмерена је на смањење увоза пољопривредно-прехрамбених производа, а либерализацију увозног промета требало би постепено уводити. Усвајање информационе транспарентности о

производњи и компатибилност стандарда о квалитету производа са циљним извозним тржиштима, увећаће могућност извоза и зараде у нашој пољопривреди.

5. ЛИТЕРАТУРА

1. Ацин, Ђ., Тасић, А.: "*Међународни економски односи*", Пигмалион, Нови Сад,1992.
2. Ацин Сигулински Станислава: "*Менаџмент у међународној трговини*", Пигмалион, Нови Сад, 2002.
3. Бардић Даниела: "*СТО и Србија"*, Гласник, Дневник Штампарија, Нови Сад, Април, 2005.
4. Бруинсма, Ј.: "*Ворлд Агрицултурал Товардс 2015-2030 ан ФАО Перспецтиве*", ФАО, Роме, ИСБН 92-5-104835-5, 2003.
5. ФАО: "*Девелопментс ин глобал агрицултурал маркетс синце 1995"*, ФАО, Генева, 2002.
6. ФАО: "*Медиум-терм проспецтс фор агрицултурал цоммодитиес Пројецтионс то тхе yеар 2010*", ИССН 1729-9829, Роме, 2005.
7. Фатић, А.: "*Нови Међународни односи*", Службени лист СРЈ, Београд, 1999.
8. Капор, П.: "*Стране директне инвестиције у пољопривреди*", Економика пољопривреде, 2/2009, УДК:330.322:631, Београд, 2009., 231-243.
9. Костадиновић, С.,: "*Међународо привредно право*",Економски факултет, Суботица, 1995.
10. Пејановић, Р. и сар.: "*Проблеми пољопривреде Републике Србије и мере за превазилажење кризе*", Економика пољопривреде, 2/2009, УДК:631.153(497.11):338.124.4, Београд, 2009, 221-229.
11. Привредна комора Србије: "*Коњунктурни трендови Србије*", Београд, број 6-7, 2009.
12. Штрбац Маја: "*Захтеви у области производње и пласмана воћа и поврћа*", Економика пољопривреде, 2/2009, УДК:006.322:635.1/8+634.1, Београд, 2009, 275-281.
13. Влаховић, Б. и сар.: "*Свот анализа извоза поврћа и прерађевина*", Економика пољопривреде, 2/2008, УДК:661.15:005.52:005.33, Београд, 2008., 163-176.
14. Влаховић, Б.: "*Тржиште пољопривредно-прехрамбених производа*", Специјални део- књига ИИ, Универзитет у Новом Саду, Стилос принт, Нови Сад, 2003.
15. www.циа.гов
16. www.фао.орг
17. www.пкс.рс
18. www.сиепа.ср.гов.уу
19. www.миер.ср.гов.уу
20. www.мерр.ср.гов.уу
21. www.ун.орг/еса/агенда21/натлинфо/цоунтр/сербиа/ агрицултуре.пдф
22. www.wто.орг

Мр Сандра Једнак,
Др Драгана Крагуљ,
Факултет организационих наука, Београд

THE STATE AND PERSPECTIVES OF ELECTRIC POWER INDUSTRY OF SERBIA

Abstract

Conduction and implementation of reforms in the energy sector are prerequisites for the achievement and increase of economic growth and development of R.Serbia. Electric power industry has a significant role in the achievement of economic development. Serbia is considered for the leader in this area in the Balkans, therefore it is necessary to make the transformation and changes in this sector. The reform process is focused on the price policy, investments in new and reconstruction of old capacities, as well as development and liberalisation of electricity market. Due to this reason assessment of the state and further perspectives of development Electric power industry of Serbia is of special importance.

Key words: *Electric power industry of Serbia, prices, electricity market*

СТАЊЕ И ПЕРСПЕКТИВЕ ЕЛЕКТРОПРИВРЕДЕ СРБИЈЕ[1]

Резиме

Спровођење и имплементација реформи у сектору енергије су предуслови за остваривање и повећање економског раста и развоја Р.Србије. Електропривреда има значајну улогу у остваривању привредног развоја. Србија се сматра лидером у овој области на Балкану, због тога је неопходно извршити трансформацију и промене овог сектора. Процес реформи фокусиран је на политику цена, инвестирање у нове и обнову старих капацитета, као развој и либерализација тржишта електричне енергије. Због овог разлога сагледавање стања и будуће перспепективе развоја Електропривреде Србије је од посебне важности.

Кључне речи: *Електропривреда Србије, цене, тржиште електричне енерије.*

[1] Rad predstavlja deo istraživanja na međunarodnom projektu South-East Europe Electricity Reform Project, *The Political Economy of Electricity Market Reform in South East Europe*, Project 5 - Sequencing Competition and Regulatory Policy Reform, Country case-study Serbia, ERSC Centre for Competition Policy, University of East Anglia, UK, 2007. godine.

Увод

Реформа енергетског сектора и потреба за повезивањем са регионалним енергетским тржиштом, а на тај начин и са енергетским тржиштем Европске уније, један је од циљева који Србија треба да испуни. Потребно је да хармонизује правила и прописе енергетског сектора са захтевима Европске уније. Овај процес је започео потписивањем тзв. Атинског Меморандума, односно, Меморандума о креирању регионалног тржишта електричне енергије у Југоисточној Европи, као и потписивањем Уговора о енергетској заједници, чиме је основана Енергетска заједница Југоисточне Европе (*ЕСЦСЕЕ*). Србија је у обавези да изврши потребне реформе у енергетском сектору. Промене су отпочеле усвајањем и ступањем на снагу Закона о енергетици, док је енергетска политика интегрисана у Стратегију развоја енергетског сектора. Један од најважнијих делова сектора енергетике је Електропривреда Србије. На Балкану Србија се сматра лидером у сектору производње и преноса електричне енергије. Садашњи и будући капацитети, као и географски положај пружају такву комперативну предност Србији. Из овог разлога, неопходно је да се изврше реформе, развије тржиште и конкурентност. У овом раду биће дат преглед стања и преспективе у електро индустрији, односно спровођењу реформи у Електропривреди Србије, као и формирања слободног тржишта електричне енергије.

"

1. Реструктурирање и стање електропривреде Србије

Процес реструктурирања свих јавних предузећа у Србији, међу којима је Електропривреда Србије – ЕПС, почео је 2003. године. Највећи проблеми тих предузећа су пословни губици, велики број запослених и проблем споредних делатности. Реструктурирање јавних предузећа се одвија по фазама дефинисаним у пословним стратегијама предузећа. Први круг је одвајање споредних од основних делатности, затим постепено повлачење државе из појединих сектора, а потом смањивање броја радника путем одређених социјалних програма. Наставак реструктурирања и реформи Електропривреде Србије споводи се по одредбама које су дате у Закону о енергетици донетом 2004. године.

У складу са Законом, Влада је донела одлуку о оснивању јавних предузећа Електропривреда Србије – ЕПС и Електромрежа Србије – ЕМС. Одлуке о оснивању ова два јавна предузећа постале су правоснажне 7. јула 2005. године. Електропривреда Србије је надлежна за производњу и дистрибуцију електричне енергије, управљање дистрибутивном мрежом, продају електричне енергије и производњу и прераду угља. Основне делатности Електромреже Србије су пренос електричне енергије, управљање преносним системом и управљање тржиштем електричне енергије. Оба предузећа су 100% у власништву Републике Србије. Процес финансијске и економске консолидације и рационалног коришћења ресурса био је настављен у 2005. години. Споредне делатности измештене су у засебна предузећа која су формирана у оквиру јавних предузећа. [5]

До 2005. године, Електропривреда Србије била је комплетно вертикално и хоризонтално интегрисана компанија која се састојала од 23 јавна предузећа, а

њима је управљала Електропривреда Србије. После процеса реструктурирања, јавно предузеће Електропривреда Србије је вертикално организовано предузеће у оквиру кога је 11 јавних електроенергетских предузећа, од којих шест обавља производњу електричне енергије и угља, а пет обавља диструбуцију електричне енергије.

Електропривреда Србије располаже са 8.355 MW енергетских капацитета. Капацитети термелектрана обухватају 65%, док енергија хидроелектрана износи скоро 34% од укупног електроенергетског потенцијала. Међутим, проблем је што ЕПС има старе електране и потребна су велика улагања у обнављање истих и изгрању нових. Агрегати хидроелектрана су стари, као и блокови термоелектрана. Последњи објекат за производњу електричне енергије изграђен је пре 17 година. Због недостатка финансијских средстава термоелектрана Колубара Б се гради већ двадесетак година, а потребно је још око 550 милиона евра да би се завршила. Садашњи ниво производње електричне енергије и поузданост капацитета не могу се одржати без већих инвестиција у ревитализацију, модернизацију капацитета и инвестиција у руднике и електране. Ипак, ЕПС успева да са овим нивом производње у потпуности покрије домаће потребе и да један део извози. Ако се погледа табела 1, где је приказана производња електричне енергије, може се приметити да је присутан раст производње електричне енергије из године у годину. Међутим, неопходна су улагања у производњу како би се обезбедио потребан ниво производње који би задовољио све већу потрошњу. Уколико Влада не донесе одлуку о изградњи нових електрана, Србија ће имати несташицу електричне енергије. [3]

"

"

Табела 1. Производња електричне енергије у електранама у Србији (1970-2007) ГWх

Година	*ТЕ (угаљ)*	*ТЕ-ТО*	*ХЕ*	*Укупно*
1970	4140	51	3201	7392
1980	13559	86	10850	24495
1990	27074	1182	8337	36593
2000	20995	233	10337	31565
2003	23712	606	9118	33436
2004	23715	353	11021	35089
2005	26184	381	11924	38489
2006	27422	180	10850	38452
2007	28484	483	9930	38897

Извор: [3]

Термоелектране на угаљ највише су заступљене у производњи електричне енергије у Србији. Постоје предлози да треба улагати у термоелектране, јер је угаљ јефтин енергетски производ, није га потребно увозити и један је од најважнијих

извора енергије у Србији. Међутим, постоје два основна недостака која се везују за производњу електричне енергије у термоелектранама. Први недостатак коришћења угља у производњи енергије је загађивање животне средине. Због прописа о заштити животне средине, многе термоелектране модернизују постојећа постројења и конструишу нова, ефикаснија постројења, која за исту количину произведене електричне енергије испуштају мање угљен-диоксида у атмосферу. Други недостатак који се појављује је статус Косова. Више од осамдесет процената залиха за експлоатацију доступне су у руднику угља Косово са процењеном вредношћу која достиже до 100 милијарди евра. Уколико је немогуће користити ове залихе, било би неопходно издвојити додатне буџетске залихе у рудницима угља Колубара и Костолац. То значи да би Вреоци, пруга Београд-Бар, Ибарска магистрала и други објекти у главном руднику угља Колубара морали да буду премештени, јер се на том подручју налазе залихе од више од 500 милиона тона угља. На тај начин, било би могуће обезбедити угаљ за термоелектране са свим овим залихама до 2060. године (укључујући у то планирано повећање капацитета за 700-800 MW до 2011. године). [4] Међутим, за овај подухват су неопходна значајна финансијска средства, што опет представља још један од многобројних проблема.

И поред потребе за улагање у електроиндустрију, лоша финансијска ситуација Електропривреде Србије то онемогућава. Неповољна финансијска ситуација је последица нереалног и неекономског формирања нивоа цена, као и велике задужености из претходних година, које су директна последица ситуације у земљи и ниске цене електричне енергије. Електропривреда Србије има проблем великих потраживања за неплаћену, а потрошену електричну енергију. Грађани и привреда дугују Елекртропривреди Србије износ од око 43,5 милијарди динара, или око 470 милиона евра. [2] Влада контролише цену и дуги низ година она служи као „социјална“ мера, односно мера која има за циљ очувања социјалног мира. То је основни разлог што је цена електричне енергије у Србији је веома ниска. Цена је и даље формирана испод укупних трошкова, односно формира се тако да не покрива укупне трошкове, с једне стране, а с друге, тако да је довољно ниска тј. прихватљива за становништво које има низак животни стандард. Поред тога, цена је иста за све врсте потрошача; обрачун је различит због употребе тарифног система. Истицање овог проблема је битно због тога што је цена електричне енергије кључна ставка вредности електроенергетске индустрије. Ниска цена је препрека за развој ЕПС-а и тржишта електричне енергије. На пример, ако посматрамо цене из 2006. и 2007.године, тачније цене од 3,5 евроценти по кWх (у 2006. години), или износу цене од 4,5 евроценти по кWх (у јануару 2007. године), Електропривреда Србије је остваривала негативну вредност активе сходно том износу. План је био да на крају 2008. године цена буде иста као и цена у суседним земљама. Међутим, ЕПС је у априлу 2007. године тражио повећање цене, али због нерешене политичке ситуације ово повећање цене је одложено за 1. јун 2007. године. Просечно повећање цене које је тражено је било 20%. Очекивало се да цена електричне енергије буде око 5 евроценти по кWх. У мају, новоизабрана Влада је дала сагласност за повећање цене – линеарно 15% за све потрошаче. Нова просечна цена је била 4,7 евроценти по кWх. Према тадашњим проценама неких економиста цена је два или три пута била нижа у

односу на цене у суседним земљама. На пример, цена у Мађарској је тада била 10,6, у Албанији 4,8, у Бугарској 5,5, у Хрватској 7,7 а у Босни и Херцеговини 6,1 евроцент по кWх. У августу 2007. године, ЕПС је предложио ново повећање цене за 6,9 %. У сагласности са предлогом, цена за домаћинства би била повећана за 1,9 %, док би повећање за индустрију било више од 5%. ЕПС је доставио овај предлог Агенцији за енергетику (АЕРС). Ипак, после прегледа и провере оправданости трошкова Агенција за енергетику (АЕРС) је предложила просечно повећање цене за 4,9%. Управни одбор ЕПС-а је прихватио ову препоруку. Следећи корак је било усвајање овог предлога од стране Владе, али Влада га није усвојила. Један од разлога за одбијење је страх од даљег повећања инфлације и смањења животног стандарда. Осим тога, усвајање новог тарифног система је одложено за 1. април 2008. године. До краја 2007. године није било повећања цене електричне енергије. Међутим, током 2008. године била су два поскупљења. Од 1. марта 2008. године цена електричне енергије је повећана просечно за 7,6 %. Од тог датума на снагу је ступио и нови Тарифни систем за обрачун електричне енергије за тарифне купце (који је добио сагласност 2006.године), тако да је ово повећање због различитог обрачуна било различито за одређене категорије купаца. За купце широке потрошње просечно повећање цене је било 3,6 %, док за остале категорије цена електричне енергије се у просеку повећала за 14,4 %. Друго поскупљене електричне енергије је било 1.августа и то за све тарфине купце цена се у просеку повећала за 8,4%. ЕПС је тражио поскупљење електричне енергије за 1. април 2009. године, које је требало да буде померено на 1.мај, али је одложено до даљњег.

Циљ ЕПС-а је да формира цену која ће покривати трошкове. Ниска цена нити може да покрије трошкове нити да обезбеди ресурсе за инвестиције. Виша цена би повећала вредност активе и обезбедила неопходана новчана средства за инвестиције. У претходном периоду, планирана повећања цене вршило се постепено, јер није могло да се уради одједном. Став Министарства енергетике је да треба наставити са таквом политиком, односно, да повећање цена не буде превелико због економске кризе и куповне моћи грађана. На пример, повећањем цене на осам центи, вредност активе би износила до десет милијарди евра. На основу горе наведеног, повећање цене електричне енергије за износ од 0,5 евроценти по кWх, повећава вредност активе електроенергетске индустрије за око милијарду евра. [7] Осим тога, уколико цена порасте за 1 евроцент, ЕПС би имао годишњи приход од око 350 милиона евра. Уз повећање цене, с једне стране, и рационализацију трошкова, с друге стране, ЕПС би требало да сакупи довољна средства да започне планиране инвестиције.

2. Тржиште електричне енергије у Србији

Србија је централна балканска земља и има велики утицај на трговину електричном енергијом, због тога што се не може избећи у пословању. Уколико трговац купи електричну енергију у једној држави, а жели да је прода у другој држави региона, та електрична енергија мора да прође кроз дистрибутивни систем Србије. Према дефинисаном поступку прекограничног преноса електричне

енергије у Србији и законским правима и прописима, само локално регистрована предузећа и предузећа са лиценцом могу да врше пренос електричне енергије кроз Србију. [1] Да би трговци електричном енергијом могли да послују, ЕМС им мора доделити право на прекогранични пренос електричне енергије. То право се не може купити на дужи период, због тога што ЕМС дозвољава пренос лимитиране количине елекричне енергије на месечном нивоу. У 2007. години, транзит преко Србије је износио око 6 милијарди коловат часова и то је донело око 25 милиона евра, или 1,98 милијаради динара прихода ЕМС-у. ЕМС од транзита остварује око 40% свих прихода. [8] Да би имали довољне капацитете за пренос без рестрикција, ЕМС је инвестирао у нове далеководе, трафостанице, софтвер за систем аукција, нови систем управљања тржиштем и друге пројекте. Такође, кроз ове пројекте ЕМС се спрема за већу размену електричне енергије и либеларизацију тржишта.

Поред ове чињенице, Србија располаже са капацитетима којима се производи довољна количина електричне енергије за задовољење домаћих потреба. Када се посматра Балкан, може се приметити да Бугарска, Румунија и Република Српска имају електроенергетски суфицит, док Албанија, Црна Гора и Македонија имају електроенергетски дефицит. Међутим, очекује се да се појави значајан недостатак електричне енергије у 2012. години што ће бити проузроковано недовољним капацитетима насупрот повећању потрошње. Бугарска затвара два блока нуклеарних електрана, иако је производња већ смањена у односу на претходни период. Ранијих година, већи део енергетског дефицита држава Балкана је покриван затвореним блоковима у Бугарској. Србија има проблем са старим и недовољним капацитетима. Регион Југоисточне Европе зависи од увоза електричне енергије. У овом региону постоји пораст стопе потрошње и опадајућа стопа производње због недовољних капацитета. Због тога велепродајна цена електричне енергије се повећала. Неке државе, иако су се обавезале да либерализују тржиште електричне енергије, уводе административна ограничења да заштите сопствено тржиште. Електрична енергија је стратешко добро и на тај начин ове земље покушавају да је задрже за себе. На овом простору потребне су нове електране. Потребно је инвестирати у изградњу инфраструктуре. Бугарска, Србија и Босна ће изградити нове капацитете, али оне су у великој мери зависне од страних кредитних линија за сваку инвестицију, тако да реализација ових пројеката захтева време и капитал. У међувремену, државе треба да унапреде искоришћеност постојеће производње и снабдевања, да направе боље услове за будући развој тржишта и да наставе примену регулатива. [5]

Такође, цена је још један од разлога за присуство значајног броја трговаца на тржишту. Постоји тридесет седам предузећа која имају лиценцу за трговину електричном енергијом на тржишту електричне енергије у Србији. Уколико се тржиште електричне енергије анализира кроз два сегмента тржишта, велепродаја и малопродаја, њихов степен развоја је такав да је велепродајно тржиште више развијено од малопродајног. ЕПС је присутан на оба. На велепродајном тржишту ЕПС купује електричну енергију у случају недостатка електричне енергије. У складу са документом о јавним набавкама ЕПС мора да објави Јавни позив на тендер за набавку електричне енергије. Законом није дозвољено да ЕПС самостално купује или увози електричну енергију. ЕПС мора да купује од трговаца који понуде најповољније услове за набавку електричне енергије на тендеру. На

малопродајном тржишту, ЕПС је и снабдевач и трговац. Диструбуција и продаја електричне енергије се обавља кроз пет предузећа за дистрибуцију електричне енергије која су део ЕПС-а .

Истовремено ниска малопродајна цена електричне енергије, коју прописује држава и која не покрива трошкове производње, препрека је за ефикасно функционисање тржишта електричне енергије. Према закону постоји могућност да велики потрошачи бирају испоручиоца електричне енергије. [види 6, стр.14] Постоји 360 предузећа у Србији која имају статус квалификовних купаца и имају право да независно бирају свог испоручиоца електричне енергије. Међутим, цена електричне енергије је ниска, па због тога не постоји потреба да траже друге испоручиоце електричне енергије осим ЕПС-а. На основу овога, квалификовани купци не учествују на тржишту електричне енергије. Од 2008. године, сви потрошачи, осим домаћинстава, су квалификовани, а од 2015. године и домаћинства ће постати квалификовани купци. Промене се очекују када се укине монопол државне електроенергетске индустрије и изврши либерализација овог тржишта. С обзиром на све ово, трговци електричном енергијом нису конкуренција једни другима. Они су присутни на српском тржишту због транзита и будуће ситуације (са једне стране, то је недостатак електричне енергије, а са друге је то што ће већина купаца постати квалификована). Они су трговци на велепродајном тржишту али још увек нису трговци и снабдевачи на малопродајном тржишту. За сада, Електропривреда Србије има доминантну улогу на малопродајном тржишту и она је једини снабдевач за све купце (квалификоване и тарифне). Из овог разлога, ЕПС још увек има монополски положај. Међутим, иако је монополиста, ЕПС послује са губитком. Основни разлог овог његово положаја је ниска цена електричне енергије.

И поред тешкоћа с којим се сусреће ЕПС, сматра се да ће он бити један од најјачих електроенергетских индустрија у региону и да има добар економски потенцијал да постане велики трговац. Разлози за овакво мишљење су: значајни производних капацитета у сопственом власништву (и хидроелектрана и термоелектрана), будуће инвестиције у сопствене капацитете, као и у региону и спровођење реформи у овом сектору.

3. Перспективе Електропривреде Србије

Електроенергетски сектор је стратешки извор у државном власништву. Овај сектор је развојни фактор јер подстиче инвестиције и има утицај на стратешки, економски, технолошки и социјални развој привреде. Србија има неефикасан електроенергетски сектор и постоји потреба за његовим реструктурирањем. Главни нагласак је стављен на будући развој ЕПС-а. Због тога, Европска агенција за реконструкцију је расписала тендер за избор консултанта за реструктурирање енергетског сектора, а и Електропривреда Србије је расписала тендер за ангажовање консултанта за реструктурирање компаније. Електропривреда Србије је захтевала да консултанти Европске агенције за реконструкцију и они које ће ангажовати ЕПС немају исте задатке. Консултант који ће бити ангажован од стране ЕПС-а би требало да води бригу о проблемима

који се тичу унапређења организационих, финансијских и инвестиционих програма у предузећу, док би Европска агенција за реконструкцију, у сагласности са Владом Србије, требала да одабере консултанта који ће помоћи реструктурирање читавог енергетског сектора. У том смислу, циљ тендера који финансира Европска агенција за реконструкцију је раздвајање главне линије делатности Електропривреде Србије, успостављање тржишног и тарифног система, односно трговине електричном енергијом. Детаљи у вези са страним капиталним инвестицијама, општа анализа положаја и организације предузећа, посебно су битни. Одређени инвестициони пројекти су предвиђени операционим планом за дефинисану стратегију реформских промена и развоја Електропривреде Србије до 2015. године. За остваривање плана Електропривреде Србије по процени неопходоно је 9,2 милијарди евра. Овај износ би био обезбеђен делом из сопствених прихода Електропривреде Србије, делом од стратешких партнера, а делом из кредита и зајмова. Планом је предвиђена изградња две нове термоелектране - *Колубара Б*, два блока по 350 мегавата и *Никола Тесла Б*, снаге 700 мегавата. Ово проузрокује неопходност улагања у производњу угља, а потом и модернизацију ТЕ-ТО *Нови Сад*. Предвиђена је и ревитализација хидроелектране *Ђердап 1* у вредности од око 167 милиона долара. Исто тако, планирана је сарадња са Републиком Српском и заједничка изградња четири хидроелектране на Дрини. Са Црном Гором такође је планирања изградња електране на реци Тари. [5]

Према процењеном капиталу и броју запослених, Електропривреда Србије је највеће предузеће у Србији. Њен положај на комерцијалном тржишту је веома висок. Услови за будуће повећање вредности су промена статуса јавног предузећа у акционарско друштво, издавање обвезница и привлачење стратешких партнера. Али ипак, пословање електроенергетске индустрије није могуће брзо комерцијализовати. Потребно је време и средњорочни план Електропривреде Србије.

У Србији постоји неколико потпуно супротних мишљења о будућности ЕПС-а. Према неким политичким партијама, лоше финансије и неефикасан учинак ЕПС-а су последица лошег вођења јавних предузећа од стране Владе. Електропривреда Србије има веома стару опрему и недостатак капитала. Такође, привреда има значајна спољна дуговања, неефикасна јавна предузећа и велики број запослених. Решење за ове проблеме је приватизација и продаја. У том случају доћи ће страни експерти са више искуства и знања у вођењу ове врсте предузећа и повећати економски учинак. Сем тога, продајом ће се остварити прилив капитала, повећање инвестиција и измирење дугова. У складу са овом политиком је невезивање производње, преноса и дистрибуције, и њихову приватизацију би требало урадити као што је урађено у Бугарској, Румунији и Македонији. У супротном, постоји мишљење да су пренос и дистрибуција природно моноплског положаја и да држава треба да их контролише и регулше. Преостале активности би биле наметнуте тржишном конкуренцијом. Модел реорганизације и приватизације енергетског сектора у Бугарској, Румунији и Македонији има недостатке и њихова јавност га је осудила. Постоје искуства појединих земаља које су спровеле модел Бугарске, Румуније и Македоније и сада покушавају да реконструишу вертикални интегрисани електроенергетски сектор где ће већински део бити у државном власништву.

Такође, постоје друге стране које имају своје мишљење. Они се слажу да Електропривреда Србије има лошу финансијску позицију, али уколико се повећа цена електричне енергије да буде слична ценама у суседним земљама и ако може да покрије све трошкове, ово предузеће би могло да остане 100% у власништву државе и постане ефикасно, добије нови капитал и повећа инвестиције. Први корак је корпоратизација. Држава ће остати власник, али ће бити промена у вођењу предузећа. То би наставило реструктурирање, реорганизацију и припремање предузећа за тржишне услове. Кроз ово, држава треба да постане бољи власник и да управља на начин на који предузеће повећава вредност и приходе. Главна тачка је да електрична енергија не сме да остане социјална категорија и да треба да постане тржишно добро. Следећи корак је, када вредност компаније порасте, емитовање акција. Емитовање акција ће донети корист како компанији, тако и финансијском тржишту. Са једне стране, компаније ће добити капитал који ће се користити за инвестиције, а са друге стране, те акције ће унапредити и развити финансијско тржиште. Међутим, због недостатка капитала, предузеће мора да нађе стратешког партнера за инвестирање у изградњу нових електрана, тј. производњу електричне енергије. У овом случају, држава би урадила исто оно што би урадио приватни власник, али ће остати већински власник. Према овој политици, решење је да држава остане већински власник у Електропривреди Србије. Постоје предлози за приватизацију где ће 51% бити у власништву државе, 19% продато стратешком партнеру, 15% би било подељено на запослене и пензионере и 15% би било подељено грађанима. [5] Садашња политика Владе је да ово предузеће прво треба реструктурирати, затим да се нађе стратешки партнер али да се још увек не приватизује. Влада Србије се одлучила да изврши бесплатну поделу акција свим грађанима старијим од 18 година свих јавних предузећа, а самим тим и ЕПС-а. Вредност акција још увек није одређена.

Закључак

Иако постоје предности у сектору електроенергетике, изражен је недостатак технолошке застареле електроенергетска инфраструктуре и низак ниво оперативне ефикасности. Србија је покренула реформе у овом сектору. Први корак је био процес реструктурирања јавних предузећа у 2003. години. Следећи корак је потписивање Атинских Меморандума у 2002. и 2003. години, потом, усвојање Закона о енергетици 2004. године, који се састоји од упутстава за процес реформе енергетског сектора. Последњи потез је био потписивање ЕСЦЕЕ уговора 2005. године.

Конкретни резултати су постигнути у неколико аспеката реформе електричне енергије: одвајање споредних од главних делатности (производња, дистрибуција, пренос), формирање два јавна предузећа у државном власништву: ЕПС (производња и дистрибуција електричне енергије, продаја и производња угља) и ЕМС (пренос електричне енергије), спровођење Закона о енергетици и успостављање одговарајућих институција, формирање регионалног тржишта електричне енергије и либерализација са коначни циљем интеграције тржишта електричне енергије Југоисточне Европе са јединственим тржиштем електричне енергије Европске

уније. У Србији је отворено тржиште електричне енергије на коме послује тридесет седам предузећа која имају лиценцу за трговну електричном енергијом. Иако на тржишту постоје купци са квалификованим статусом они купују електричну енергију од ЕПС-а због ниске цене електричне енергије. На овај начин ЕПС има монопол и не постоји конкуренција. Промене би требале да настану када се смањи монополски утицај ЕПС-а, односно када буде постојала већа либерализација тржишта и конкуренција, и када ће сви купци бити квалификовани осим домаћинстава. Домаћинства ће имати то право од 2015. године. Иако постоји монопол, ЕПС има лошу финансијску ситуацију. Даљи наставак реформи условљен је улогом и утицајем државе и потенцијалних инвестиција. Будуће одлуке углавном ће зависити од политичке и економске ситуације. Постоји тежња да се процес реформи мора наставити, али промене могу значајно утицати на социјални и економски положај грађана и привреде. Ипак, имајући у виду обавезе и тежњу ка Европској Унији, као и могућност да Србија буде лидер у сектору енергетике на Балкану, држава би требало да буде одлучна да спроведе реформе и развој овог сектора.

Литература

1. Agenicija za energetiku Republike Srbije, Pravila o radu prenosnog sistema, Propisi i Licence, http://www.aers.rs/FILES/Regulativa/2008-5 27 Pravila O radu Prenosnog SistemaVer1.0 Sluzbeni Glasnik.pdf
2. Elektroenergetika, Vesti, Srbija, 2008. i 2009. godine http://www.elektroenergetika.info/
3. Elektroprivreda Srbije, Osnovni podaci, Poslovni i tehnički izveštaji 2007. i 2008. godine http://www.eps.rs/home.htm
4. Elektroprivreda Srbije, Publikacije http://www.eps.rs/publikacije.htm
5. Jednak S., Kragulj D., Bulajic M., Pittman R., *Electricity reform in Serbia,* special issue of journal *Utilities Policy - Strategy, Performance, Regulation,* (*The Political Economy of Electricity Market Reform in South East Europe*) publisher Elsevier, ISSN: 0957-1787, Volume 17, Number 1, March 2009, p. 125-133.
6. Spalović D., 2007, *Struja na tržištu*, Politika, 4.3.2007.god.
7. Šaganović D., 2006, *Elektroprivreda: korporatizacija i/ili privatizacija*, Savetovanje ekonomista Srbije.
8. *Tranzit struje preko Srbije*, Poslovni magazin, Domaće vesti, 5.5.2007. http://www.poslovnimagazin.biz/vesti/tranzit-struje-mora-preko-srbije-1-538

Мр Наташа Кљајић,
Др Мирјана Савић,
Славица Арсић,
Институт за економику пољопривред, Београд

PRODUCTION OF MILK AND DAIRY PRODUCTS IN THE REPUBLIC OF SERBIA [1]

Abstract

Improvement of food production is one of the most important aims of any state, in order to reach higher level in satisfying the needs in population feeding. Related to all that, a very important resource for food production is the production of milk, therefore an appropriate law and institutional attention has been paid to that production.

Cattle breeding, especially cattle raising and sheep raising, have been having long tradition in our country, and production of milk and dairy products have been having large experience. Potential for cattle breeding development depends significantly on certain natural conditions, the area and structure of agricultural land that has been exploited, the way of organizing agricultural production, economical and social population structure and the reached level in economical development. Far below the average number of all kinds of cattle in our country compared with the available land categories, testify that in general there are unused resources in cattle breeding.

Research work presented in this study is oriented toward supervision of milk production and dairy products in the Republic of Serbia for the period 1998-2007. The production of milk and dairy products in regions, in Central Serbia and Vojvodina was analyzed, afterwards changes in production in the period of research, as well as the participation of milk production in Central Serbia and Vojvodina, in total production of milk in th Republic of Serbia and base indexes. Reception of milk in diaries was supervised also, as well as the predicted annual capacity for milk manufacturing, the level of manufacturing capacity exploitation, as well as the export and import of milk and dairy products.

***Key words**: production, milk, dairy products,import, export.*

[1] This paper work is a part of research in project 20111 given by Ministry of sciencea and tehnological development, Republic of Serbia with title: "Standardization of technological procedure in traditional producing Golija cheese with application original bacteria of milk acid in aim to protect geographical mark of origin".

ПРОИЗВОДЊА МЛЕКА И МЛЕЧНИХ ПРОИЗВОДА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ[2]

Резиме

Унапређење производње хране је један од основних циљева сваке државе како би се достигао виши ниво задовољавања потреба у исхрани становништва.У свему томе, веома важан ресурс за производњу хране је производња млека, па се тој производњи поклања одговарајућа законска и институционална пажња.

Сточарство, а посебно говедарство и овчарство, у нашој земљи имају дугу традицију, а производња млека и млечних производа богато насљеђе. Потенцијали за развој сточарства зависе у великој мери од одређених природних услова, површине и структуре коришћеног пољопривредног земљишта, начина организовања пољопривредне производње, економске и социјалне структуре становништва и достигнутог нивоа економске развијености. Далеко исподпросечан број свих врста стоке у нашој земљи у односу на расположиве категорије земљишта, сведоче о генерално неискоришћеним ресурсима у сточарству.

Истраживања у овом раду су усмерена праћењу производње млека и производа од млека у Републици Србији за период од 1998-2007. године. Анализирана је производња млека и млечних производа по регионима, у Централној Србији и Војводини, затим промене у производњи у истраживаном периоду, као и учешће производње млека у Централној Србији и Војводини, у укупној производњи млека у Републици Србији и базни индекси. Такође је праћен пријем млека у млекарама, инсталисани годишњи капацитети прераде млека, степен коришћења капацитета прераде, као и увоз и извоз млека и млечних производа.

***Кључне речи**: производња, млеко, млечни производи, увоз, извоз.*

Увод

Структура пољопривредне производње у Србији је неповољна. Учешће сточарске производње у вредности укупне пољопривредне производње износи 40 %. Упоредо са падом бројног стања, опада и производња млека, меса и вуне. Основни проблеми са којима се сусреће сточарство и сточарска производња у Србији су мала производња, прекомерни увоз, непољна структура производње, ниске откупне цене млека, и веома низак стандард произвођача који су буквално на рубу егзистенције. Недостатак финансијских средства представља главну препреку са којом се пољопривредни произвођачи суочавају. У Србији се узгаја око 800.000 музних крава и стеоних јуница, што чини свега 0,5% укупног светског,

[2] Рад је део истраживања на пројекту број: ТР 20111 под називом "Стандардизција технолошког поступка традиционалне производње голијског сира применом аутохтоних бактерија млечне киселине у циљу заштите географских ознака и порекла", који финансира Министарство за науку и технолошки развој Републике Србије.

односно 4,7% европског броја. Расни састав је релативно незадовољавајући јер преовладава сименталац, високо је учешће мелеза, док раса холштајн учествује са свега нешто изнад 5%. Гледано дугорочно, фармерска концепција би могла бити практично главни правац у повећању производње млека, јер стандард квалитета, који захтева Европска унија, је немогуће или је тешко постићи без већег удела фармерске производње у укупној производњи млека у држави. Стога је неопходно предузети адекватне мере за побољшање расног састава, здравственог стања, исхране и неге стоке, као и примену нових биотехнологија у производњи.

Гледано са нутритивног аспекта може се констатовати да је млеко најкомплетнија и најизбалансиранија прехрамбена намирница. Конзумно млеко је најчешће кравље јер је оно најзаступљеније по количини и углавном се користи код производње свих млечних производа. Са друге стране, иако козије млеко чини свега 2% укупне светске производње, у исхрани се све више истичу његове предности, и у посљедњих 20 година производња козијег млека у свету бележи све већи пораст.

Кравље млеко и производи од млека имају изузетну хранљиву вредност. Основне компоненте млека су вода и сува материја. Сува материја садржи беланчевине, масти, лактозу и минералне материје. Однос ових компонената у млеку није сталан већ варира у зависности од врсте, расе, периода лактације, начина исхране и других фактора. Садржај *воде*, као доминантне компоненте у млеку, се креће од 80-90% (просек 87,3%). *Беланчевине* млека су најкомплетније и највредније органске материје у природи. Беланчевине, поред своје високе хранљиве вредности, чине и основу добијања млечних производа јер ниједан млечни производ, осим маслаца, није могућ без беланчевина. Млеко у просеку има око 3,55% беланчевина, при чему њихов садржај варира са варијацијама грла у дијапазону од 2,8 до 5,0%. Количина беланчевина се врло тешко и споро мења. *Лактоза* (млечни шећер) се у природи налази само у млеку. Садржај лактозе у крављем млеку је 4,8%, овчијем 4,6% и у козијем 4,0%. Лактоза је неопходна у изради јогурта, киселог млека, сирева, кајмака, павлаке и слично. *Млечна маст* је веома значајна компонента млека. Према количини ове компоненте се вреднује квалитет млека, а веома је битна и код израде млечних производа. Садржај млечне масти у млеку се креће између 2,5 и 6,0%, зависно од расе и индивидуалних својстава грла. *Минералне материје* су у млеку заступљене у најмањем проценту (свега 0,65%).

Овчије и козије млеко се по свом садржају разликује од крављег млека. Богатије је машћу, садржајем протеина и беланчевина, калцијума и витамина А. Што је млеко немасније (обрано) мањи је и садржај витамина А па се такво млеко обогаћује витаминима А и Д, јер се препоручује у исхрани деце обзиром да утиче на побољшање имунитета и на одбрану од инфекција. Овчије млеко има пуно већу енергетску вредност од других врста млека, јер има битно већу количину протеина и масти. Због високог удела суве материје, овчије млеко се готово искључиво користи за производњу сира. Код козијег млека, иако је по хемијском саставу слично крављем, мале разлике у структури масти и протеина утичу битно на његова својства.

У природи је млеко најбољи извор калцијума и фосфора па се зато препоручује деци и адолесцентима, а такође и људима у постоперативном и посттрауматичном процесу. У 100 мл млека има између 100 и 150 mg калцијума и његова искористљивост из млека је изразито добра, што се не односи на намирнице биљног порекла, јер је калцијум код њих у облику соли које се веомо тешко искоришћавају из црева и већим делом се избацују из организма.

Најновија препорука је да људи који пате од високог крвног притиска пију бар 750 ml млека, због виског садржаја калцијума, који утиче на снижавање притиска.

Млеко је пре свега намирница, али и сировина која има велики потенцијал јер се из њега може добити велики број производа у облику киселог млека, јогурта, сирева, павлаке, маслаца и других производа. Неки производи од млека се могу припремати у врло једноставним техничким условима, док многи други производи захтевају одговарајућу техничку опрему, обично великог капацитета, са којима располажу само индустријске млекаре. Да би млеко било предмет продаје крајњим корисницима, неопходно је да се припреми одређеним поступцима контроле, обраде и паковања.

1. Производња млека

Просечна укупна годишња производња млека у Републици Србији за десетогодишњи период осматрања (1998-2007) износи 1641 милиона литара. Максимална производња млека остварена у 1998. години и износила је 1999 милиона литара, што је за 358 милиона литара више у односу на остварени просек посматраног периода. Пропорционално укупној производњи, исте године је забележена и највећа производња крављег млека (1967 милиона литара), као и овчијег млека (32 милиона литара). Насупрот томе, најмања производња млека карактерише 2007. годину у којој је било произведено 1563 милиона литара млека, што је за 436 милиона литара мање у односу на остварени десетогодишњи просек. Исте године је била најмања производња крављег млека (1549 милиона литара), док је најмања количина произведеног овчијег млека забележена 2003. године (13 милиона литара).

Просечно гледано, производња крављег млека учествује са 98.9%, а овчијег са око 1.09% у укупној производњи млека у Републици Србији.

Укупна производња млека у Републици Србији је 2007. године у односу на базну 1998. годину умањена за 21.81%. Производња крваљег млека у Републици Србији је 2007. године у односу на базну 1998. годину умањена за 21,25%, а производња овчијег млека је повећана за 46.88%, (Табела 1).

Таб. 1. Количина произведеног млека у Републици Србији и базни индекси

Године истраживања Years of research	Производња млека (mil. l) Production of milk (millions of l)	Индекс – укупна производња (1998=100) Index-total production (1998=100)	Кравље млеко (Cow's milk)			Овчије млеко (Ewe's milk)		
			Укупно, (mil. l) All millions of l	По муженој крави, (l) Litre, per milk caw	Индекс – укупна производња (1998=100) Index-total production (1998=100)	Укупно, (mil. l) All millions of l	По муженој овци, (l) Litre, per milk-ewe	Индекс–укупна производња (1998=100) Index-total production (1998=100)
1998	1999	100.00	1967	2065	100.00	32	48	100.00
1999	1665	83.29	1644	2139	83.58	21	45	140.62
2000	1585	79.29	1566	2070	79.61	19	45	140.62
2001	1594	79.74	1576	2203	80.12	18	45	140.62
2002	1596	79.84	1580	2348	80.32	16	42	131.25
2003	1590	79.54	1576	2345	80.12	13	39	121.88
2004	1593	79.69	1579	2427	80.27	14	41	128.12
2005	1616	80.84	1602	2568	81.44	14	40	125.00
2006	1602	80.14	1587	2645	80.68	15	50	156.25
2007	1563	78.19	1549	2663	78.75	14	47	146.88
Просек	*1641*	*82.09*	*1623*	*2347*	*82.51*	*18*	*44*	*137.50*

Извор: Статистички годишњаци Србије, без података за Косово и Метохију.

За десетогодишњи период истраживања укупна просечна производња млека у Централној Србији износи 1277 милиона литара што чини 77.81%, а у Војводини 328 милиона литара, што чини 19.99% од укупне производње млека у Републици Србији.

Производња крављег млека у Централној Србији са просечном производњом од 1262 милиона литара чини 77.76% од укупне производње крављег млека у Србији, а просечна количина овчијег млека чија је просечна производња 15 милиона литара чини мање од 1%, тачније 0.92% од укупне производње овчијег млека у Србији.

Просечна пизводња крављег млека у АП Војводини (326 милиона литара) чини 20.09% од укупне производње крављег млека у Србији, а производња овчијег млека (2 милиона литара) 11.11% од укупне производње овчијег млека у Србији.

На основу обрачунатих базних индекса може се уочити да је производња крављег млека у Централној Србији у последњој години истраживања, 2007. години у односу на базну 1998. годину, умањена за 10,00%, а у Војводини увећана за 20.7%. Производња овчијег млека у Централној Србији је 2007. године у односу на базну 1998. годину смањена за 52.38%. Производња овчијег млека у Војводини је 2007. године у односу на базну 1998. годину повећана за 100.0%.

У светској производњи млека, Србија учествују са 0,31% а у европској са 0,90% и налази се на релативно скромном 22. месту, с производњом већом од Литваније, а мањом од Португалије. Носиоци производње млека у Србији су

породична домаћинства, која дају 92% укупне производње, док се у агроиндустријским комбинатима производе знатно мање количине млека. Најзначајнији производни регион је Централна Србија, обзиром да има адекватну конфигурацију терена за сточарску производњу.

Просечна робност производње млека у породичним газдинствима износи око 20%, што иде у прилог чињеници да је та производња у нашој земљи у највећој мери намењена задовољавању потреба породичних газдинстава док је у агроиндустријским комплексима далеко већа робност производње. Количина примљеног млека у млекарама, инсталисани и коришћени капацитети прераде за период од 2000-2004. године су дати у табели 2.

Табела 2. Пријем млека, инсталисани и коришћени капацитети

Година	Пријем млека у млекарама (l)	Инсталисани годишњи капацитет прераде (l)	Степен коришћења капацитета прераде (%)
2000.	553.300.402	1.198.078.000	46,2
2001.	601.459.412	1.200.078.000	50,1
2002.	700.156.968	1.202.078.000	58,2
2003.	709.956.691	1.204.078.000	59,0
2004.	761.197.491	1.209.161.000	63,0

Извор: Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде Републике Србије

У нашој земљи је индустрија за прераду млека веома развијена. Постоји укупно око 50 индустријских млекара и бројно мање локалних млекара. Поред тога постоји и неколико десетина млекара у приватном власиштву.

Највеће капацитете за прераду млека има град Београд кроз млекару "Имлек" у којој се дневно прерађује више од 500 хиљада литара млека са учешћем у укупној производњи млека од 16%. Поред ње у Србији постоји и низ других млекара са мањим капацитетима (Табела 3).

Табела 3. Највећи капацитети за прераду млека у Србијии

Назив и седиште индустрије млека	Капацитет (000 l/дан)	Учешћа (%)
"Имлек", Београд	500	16
"Млекара", Суботица	160	5
"Новосадска млекара", Нови Сад	150	5
"Сремска млекара", Сремска Митровица	120	4
"Млекара", Шабац	100	3
"Млекара", Панчево	100	3
"Млекопродукт", Зрењанин	100	3
"Нишка млекара", Ниш	100	3

Извор: www.pks.komora. net

** У саставу ПКБ "Имлек" налазе се млекаре у: Београду, Краљеву, Чачку, Вршцу, Пожаревцу, Шиду, Петровцу, Горњем Милановцу, Влашком Пољу и Зеленики*

Седам земаља које су највећи производачи млека у свету су 2007. године произвели 51,08% од укупне производње млека у свету (Табела 4). Прогноза FAO-а за 2008. годину указује да ће њихов удео порасти на 51,4%, првенствено под утицајем раста производње у Азији.

Табела 4. Производња млека у земљама са највећом светском производњом у периоду 2005–2008 године (у милионима тона)

Земље произвођачи	2005	2006	2007	2008	Удео у 2008. (%)
Индија	95.6	100.0	102.9	106.0	15.29
САД	80.3	82.5	84.2	86.5	12.48
Кина	32.0	37.5	41.1	44.5	6.42
Русија	31.1	31.4	32.2	32.8	4.73
Пакистан	29.4	31.2	32.5	33.8	4.88
Немачка	28.5	28.0	27.9	28.1	4.05
Француска	25.7	25.0	24.5	24.7	3.56
Србија	1.8	1.7	1.7	1.7	0.25
Свет (укупно)	645.0	664.1	676.3	693.2	100.0

Извор: Поповић, 2008.

У 2007. години производња млека у Србији је опала за 2.46%. Разлог за то треба тражити пре свега у суши која је пратила поменуту годину при чему је довела до нижих приноса и раста цена сточне хране у односу на претходну производну годину. У светској производњи млека Србија је у 2008. години учествовала са 0.25%.

2. Производи од млека

У последње време на тржишту се све више могу наћи нови, обогаћени млечни производи чиме се млечне прерађевине, познате од давнина, развијају у нову генерацију млечних производа са другачијим својствима и бољим нутритивним и здравственим вредностима.

У даљем тексту дате су основне карактеристике неких од најзначајнијих млечних производа.

Кисело млеко је, може се рећи, најмасовнији производ од млека. У производњи киселог млека користе се културе две врсте бактерија (*Streptococcus bulgaricus, Lactobacillus bulgaricus*), а ферментација се обавља на температури од 40-45˚C, мада је могућа и знатно испод ових вредности температуре. Заступљена су два облика киселог млека: чврсто-*кисело млеко* и полутечно-*јогурт*.

Јогурт су од давнина користила номадска племена у Азији а сам назив "јогурт" турског је порекла. Овај производ настаје у процесу природне ферментације млека уз помоћ бактерија млечне киселине (*Lactobacillus bulgaricus* и *Streptococcus thermophilus*), при чему млечни шећер (лактоза) прелази у млечну киселину.

Састав јогурта варира зависно од врсте млека које се користи за његову производњу, а разлике су најизраженије у проценту млечне масти (према подацима: USDA Nutrient Database for Standard Reference). Тако се, зависно од подручја, јогурт традиционално производи од крављег, овчијег, козијег или кобиљег млека, али и млека ирваса и буфала. За производњу се данас користи чак и емулзија сојиног семена, слична млеку.

Према проценту млечне масти можемо разликовати: *обични јогурт* који садржи 3,25% млечне масти, затим *јогурт са ниским процентом масти* (0,5-2,0%), који се производи од полуобраног млека или млека са малим процентом масти, као и *немасни јогурт* од обраног млека са мање од 0,5% масти.

У јогурт се често додаје воће, а такав воћни јогурт садржи неки стабилизатор, као што је желатин, како би задржао облик и чврстину, као и природне или вештачке заслађиваче. Дуготрајност јогурта, међу којима и воћних, постиже се термичком обрадом процесом пастеризације, после чега у финалном производу нема живих бактерија.

Павлака настаје скупљањем масноће издвојене са површине млека. Деловањем бактерија млечне киселине које изазивају кисељење млека долази и до кисељења павлаке.

Павлака садржи око 30% масноће, чији се проценат редукује у финалним производима. Зависно од степена киселости разликује се:

- с*латка павлака* која се у промету најчешће може наћи са око 24% масноће и која се прикупља пре почетка кисељења;
- *кисела павлака* (10 до 20% млечне масти) која се прикупља се у узнапредованој фази кисељења.

Кајмак је специфичан млечни производ који се добија ферментацијом млечне масти издвојене током кувања сировог млека, најчешће крављег. Данас се још увек најчешће производи на традиционалан начин у сеоским домаћинствима, због чега је неуједначеног квалитета.

Индустријска производња кајмака обухвата све фазе традиционалне производње, али је сам поступак прилагођен индустријским условима. На овај начин време производње је вишеструко скраћено, а обезбеђена је бактериолошка исправност производа, стандардизација поступка производње и квалитета добивеног производа.

Сир је један од најстаријих облика "конзервирања" млека. То је свежи или зрели производ који се добија згрушавањем беланчевина у млеку уз издвајање сурутке и представља једну од основних прехрамбених намирница.

Око трећине произведеног млека у свету прерађује се у сир, којих постоји више десетина врста. Класификација сирева може се вршити према врсти млека од кога се производе, према садржају млечне масти у сувој материји, конзистенцији, грађи сирног теста тј. текстури, на основу технологије производње и на друге начине. Тако према количини млечне масти сиреве можемо поделити на: *екстра масне* (са више од 60% млечне масти), *пуномасне* (45-50% млечне масти), *полумасне* (25-45% млечне масти), *маломасне* (10-25% млечне масти) и *посне сиреве* који садрже мање од 10% млечне масти. У погледу зрелости постоје млади сиреви са 4 до 6 недеља зрелости, и зрели или стари када је зрелост преко три месеца. Могу се одржати врло дуго у стању непромењеног квалитета, а могу се производити за дугорочно зрење и лагеровање.

Према конзистенцији, грађи сирног теста, количини воде и начину производње сиреви могу бити *екстра тврди, тврди, полутврди, полумеки, меки свежи сир и сирни намаз.*

Свежи меки и зрнасти сиреви кратко трају без обзира на услове у којима се пакују и чувају. Добијају се згрушавањем млека додавањем сирила или киселомлечном ферментацијом уз најмању додатну обраду груша.

Нешто дуже трајности су саламурени сиреви, који су карактеристични за све земље Балканског полуострва. У нашој земљи се производи *бели сир* и *фета сир*. Бели сир је и по производњи и по потрошњи типично народни сир јер се производи у свим домаћинствима која производе млеко, а немају услове за продају млека. Фета сир, иако по изгледу и органолептичким особинама сличан белом сиру, добија се другачијим технолошким процесом производње.

Полутврди сиреви су сиреви са ниским додавањем груша и главни представници ових врста сирева су *Гауда* и *Едамер*. Гауда је екстра масни сир, најчешће тежине око 8 кг и испод 1 kg, а максимална тежина његова иде до 12 kg. Едамер сир се производи од стандардизованог млека, има око 40% масти у сувој материји, има чвршћу коегзистенцију и накисео укус.

Тврди сиреви било да је *ементалер*, *чедар*, *пермезан* или неки други израђују се посебном технологијом. Ови сиреви имају садржај влаге испод 40% по чему се разликују од осталих сирева и углавном се праве у великим комадима.

У нашој земљи постоји богато наслеђе млечних производа. Поменуту производњу је потребно боље организирати и заштитити аутохтоне врсте сирева ознакама порекла, као традиционални специјалитет гарантованог квалитета.

Сурутка је споредни производ који настаје у технолошком процесу производње сира. Састав сирутке зависи пре свега од саме технологије производње сира као основног производа и од квалитета коришћеног млека у производњи сира.

По хемијском саставу сурутка садржи око 93% воде, и око 50% суве материје. У њен састав улазе лактоза, мање од 1% протеина, минералне материје и витамини.

Производи од сурутке одликују се високом храњивом вредношћу и добрим терапијским својствима. Прерада сурутке у напитке почела је још у 70-тим годинама прошлог века, а до данас је развијена читава палета алкохолних и безалкохолних напитака од сурутке.

Безалкохолни напитци од сурутке настају мешањем природне слатке, ређе киселе сурутке с различитим врстама воћа (јабука, крушка, јагодасто и бобичасто воће), житарица и њихових прерађевина (најчешће мекиња), чоколаде, какао праха, ваниле и друго. У алкохолне напитке од сурутке спадају напитци са малим садржајем алкохола (до 1,5%), пиво и вино од сурутке.

Просечна производња неких од поменутих млечних производа у нашој земљи за период од 1998-2003. године дата је у табели 5. Од сирева у поменутом истраживачком периоду је највише произведено у Србији меких сиреви, 4291 t, и то у Централној Србији 2791 t и у АП Војводини 1501 t. Најмања производња је остварена код свежих сирева и сирних намаза, и то укупно 1348 t, при чему је од тога у Централној Србији произведено 734 t а у АП Војводини 615 t.

Таб. 5. Просечна производња млечних производа у Републици Србији за период од 1998-2003. године (t)

Производи од млека	Република Србија		
	Укупно	Централна Србија	АП Војводина
Маслац	2195	1030	1165
Масло и кајмак	13	0	9
Свези сиреви и сирни намази	1348	734	615
Меки сиреви	4291	2791	1501
Полутврди сиреви	2646	303	2344
Тврди сиреви	3919	1515	2404
Топљени сиреви	1800	720	1079
Павлака	12126	7992	4134
Кисело млеко и јогурт	96432	203173	24926

Извор: Републички завод за статистику Србије, без података за Косово и Метохију.

Нешто проширенија листа млечних производа и просечна производња истих изражена у тонама у Републици Србији за период од 2004-2007. године дата је у табели 6. Од 2004 до 2007. године уочава се да производња млечних производа има позитиван тренд и да је производња повећана сем у случају топљених сирева, павлаке, киселог млека и јогурта, и течне сурутке.

Таб. 6. Производња млечних производа у Републици Србији за период од 2004-2007. године (t)

Производи од млека	Године истраживања				Просек (2004-2007)
	2004	2005	2006	2007	
Маслац	2215	3645	2912	2970	2936
Масло и кајмак	37	21	60	71	47
Млечни намази	1804	2066	2560	3009	2360
Свежи сиреви и урда	681	892	1293	1562	1107
Меки сиреви	5502	6438	7201	8728	6967
Полутврди сиреви	2248	2869	2186	1537	2210
Тврди сиреви	4419	4846	4778	4724	4692
Топљени сиреви	2323	2148	1958	1712	2035
Павлака (концентрована или заслађена)	916	786	613	566	720
Кисело млеко и јогурт (неароматизовани)	126487	139942	141510	151422	139840
Кисело млеко и јогурт (ароматизовани)	116	81	59	–	85
Сурутка (течна)	2393	82	–	–	1238
Сурутка у чврстом облику	202	117	112	244	169

Извор: Републички завод за статистику Србије, без података за Косово и Метохију.

Према подацима Привредне коморе Србије, робна производња прераде и конзервисања млека у првих седам месеци 2008. повећана је за 11.8%. Производња пастеризованог и стерилизованог млека повећана је за 4%,

производња пуномасног млека у праху повећана је за 25%, производња обраног млека у праху повећана је за 15%, производња маслаца порасла је за 11% , док је производња сирева порасла је за 5%.

Да би порасла конкурентност извоза наше земље оно што је битно је пре свега усклађивање система квалитета производа са нормама ISO9000-2000 стандарда и са техничким прописима. Битно је такође поштовање међународних прописа и сертификација квалитета производа који се извозе на страно тржиште. Код извоза производа намењених тржишту Европске уније, потребно је испоштовати и задовољити критеријуме квалитета млека по њиховом систему и критеријуму за квалитет (директива ЕУ бр. 92/46). Поред прописаних стандарда, држава треба да пропише и рокове од којих прописана правила почињу да важе, што оставља времена пољопривредним произвођачима, односно фармерима да се прилагоде новим прописима. На тај начин би држава стимулисала увођење стандарда квалитета, и дала подстицај фармерима за економски оправдану производњу.

Вредности увоза и извоза млека и млечних производа за 2005. годину у Републици Србији дате су у табели 7. Из табеле се види да је по количина највећи извоз млека као сировине. Посматрану 2005. годину каратерише веће извоз него увоз млека и скоро свих млечних проитзвода поменутих у табели. Увоз је био већи једино у случају топљених и тврдих сирева.

Табела 7. Увоз и извоз млека и млечних производа Републике Србије

Тип производа (мерна јединица)	УВОЗ 2005. година		ИЗВОЗ 2005. година	
	Количина	USD	Количина	USD
Млеко (l)	3.194.000	2.765.300	146.597.000	4.353.000
Маслац (t)	117	281.400	188	403.800
Бели сиреви (t)	9	59.188	257	538.000
Топљени сиреви (t)	145	524.900	85	282.600
Тврди сиреви (t)	177	569.700	103	336.200
Сиреви укупно (t)	331	1.153.788	445	1.156.800

Извор: Републички завод за статистику Србије, без података за Косово и Метохију.

Закључак

Упркос неоспорној чињеници да наша земља располаже веома повољним природним условима за развој сточарства, она ипак заостаје за осталим земљама, како са аспекта потенцијала којима располаже у области сточарства, тако и резултата које остварује, о чему сведоче бројни статистички показатељи. На тржишту је присутан дефицит у млеку и производима од млека. Са друге стране, трендови тражње за млеком и млечним производима, како на домаћем тако и на страном тржишту, су у порасту што даје мотив пољопривредним произвођачима за интензивирање сточарске производње и да своју извозну орјентацију, између осталог, могу базирати на развоју сточарства.

Ради интензивирања сточарске производње у Србији, потребно је предузети одговарајуће мере, као што су побољшање расног састава, исхране, неге, здравствене заштите, као и примену нових биотехнологија у самој производњи. Перспективе развоја су превасходно везане за брдско-планинске регионе у нашој земљи, засноване на приватном фармерству (приватној иницијативи у целини гледано), као и кроз програме унапређења руралног развоја и кредитирања пољорпивредних произвођача. Везано конкретно за производњу млека и млечних производа основни задатак је да се очувају домаћи производи развијајући примерене и одрживе технологије, нарочито очувања аутохтоних врста сирева. У свему томе је јако битно радити на маркетингу поменутих производа. На нивоу државе би требало предузети мере које би имале за циљ заштиту домаће производње, као и доношење законских прописа и правилника везаних за ЕУ стандарде у производњи, откупу и преради млека.

Литература

1. Поповић И Раде (2008): "Трендови на светском тржишту млека и утицај на тржиште Србије", Прехрамбена индустрија – млеко и производи од млека, Вол. 19, број 1-2, стр. 38-43, Београд.
2. Popovic R. (2008), "Milk production in Serbia", (Ed.) Hemme T, Deeken E, International Farm Comparison Network, 9th IFCN Dairy Conference 2008, page 9 – 14, Kiel, Germany.
3. FAO, Trade and Markets, Dairy price index, (2008),
4. http://www.fao.org/es/ESC/en/15/162/highlight_176.html
5. www.minpolj.sr.gov.yu
6. www.statserb.sr.gov.yu
7. www.pks.komora.net

Мр Стево Пуцар
Економски факултет, Бања Лука

A NEW ROLE OF INTERNATIONAL MONETARY FUND AND WORLD BANK IN THE LIGHT OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Abstract

A current global financial crisis, most severe crises since year 1929., has shown that international financial system, as long as it is constitued at current principles dos not junction properly. The reform of international financial institutions, International Monetary Fund and World Bank, towards establishment of international financial system with regulatory function, probably provides the best way for preservation of financial markets liberalization benefits and, in the same time, reduction of negative effects created by liberalization. IMF should return to its basic principle provision of global financial stability by regulation of unregulated global financial market, as well as prevencion of crisis creation and crisis intervention. For the World Bank this means the shift of structural adjustment from creation of passive state (based on Washington Consensus) to creation of pro-active state that stimulates entrepreneurship and education and also shift from infrastructural projects (where World Bank invest the most of its funds) to entrepreneurship, education and human development projects.

Key words: *global financial crisis, international financial system, International Monetary Fund, World Bank, market regulation, structural adjustment*

НОВА УЛОГА МЕЂУНАРОДНОГ МОНЕТАРНОГ ФОНДА И СВЈЕТСКЕ БАНКЕ У СВЈЕТЛУ ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ

Апстракт

Садашња глобална финансијска криза, најжешћа од свих финансијских криза од 1929. године, је показала да међународни финансијски систем, док годје конституисан као сад - не функционише. Реформа међународних финансијских институција, Међународног монетарног фонда и Свјетске банке у правцу успостављања међународног финансијског система са регулаторном функцијом обезбјеђује можда најбољи начин, за очување свих предности које пружа либерачизација финансијских тржишта док се, истовремено, смањују негативни ефекти којеје она произвела. ММФ се у

свему овоме мора вратити свом изворном циљу - очуеању глобалне финансијске стабилности и то регулисањем досад нерегулисаног глобалпог фипансијског тржишта, као и превенцијом настајања криза и интервенисањем у случају настанка криза. За Свјетску банку ово би значило помјерање структуралног прилагођавања од стварања пасивне улоге државе (заснованог на Вашингтонском консензусу) до стварања про-активне улоге државе у стгшулисању предузетништва и образовања и помјерање од инфраструктурних пројеката (у које Свјетска банка још увијек најешше улаже) према пројектима подршке предузетништву, образоеању и, уопште, развоју људи.

Кључне речи: *глобална финансијска крпза, међународни финансијски систем, Међународни монетарни фонд, Свјетска банка, регулација тржишта, структурално пршагођавање*

Увод

Садашња велика финансијска криза је неочекиван, али логичан резултат досадашње међународне финансијске политике, засноване углавном на интересима најмоћнијих земаља. Међународне финансијске институције које ту политику спроводе, у задњих 20-ак година безрезервно су промовисала потпуну либерализацију токова капитала. И прије ове финансијске кризе, појављивале су се кризе које су указивале да нерегулисаност токова капитала може имати значајне негативне посљедице (криза на Волстриту 1987. године, мексичка криза обвезница 1994. године и њен текила ефекат и азијска финансијска криза 1997. године). Сада, кадје земљотрес продрмао сам епицентар свјетске економије Волстрит свима је јасно да је нешто потребно промијенити.

Имајући ове чињенице у виду, садашња криза, и вријеме послије ње, поставља велики изазов пред међународне финансијске институције прије свега ММФ и Свјетску банку. Промјена у приступу и раду међународних финансијских институција је главна тема овог рада. Рад се састоји од неколико дијелова. Прво, пружа увид у настанак и одвијање садашње финансијске кризе. У другом дијелу, говори о садашњем приступу ММФ и Свјетске банке базираном на неолибералном концепту, и неким од резултата тог приступа. Трећи дио наглашава кључне промјене у функционисању ових институција, како би биле у стању да се адекватно суоче са данашњим и будућим изазовима. На крају су понуђени кључни закључци и препоруке.

1. Настанак и утицај садашње финансијске и економске кризе

Данас је очигледно да је финансијски сектор поготово Волстрит, прешао границу здравог разума у остваривању екстрапрофита који није био заснован на реалним основама. Финансијске иновације (у овом случају тзв. секјуритизација хипотекарних кредита) отишле су толико далеко, да су потпуно заобилазиле све

мјере и регуле које су биле намијењене одржавању стабилности финансијског система.

Пошто је улагање у некретнине чије су цијене континуирано расле, и то на најјачем, америчком тржишту, изгледало као изванредна прилика за зараду, инвестициони банкари масовно су секјуритизовали хипотеке тј. "препакивали" их у хартије од вриједности и продавали. Тако је цијело свјетско финансијско тржиште добило додатну прилику да улаже у америчко тржиште некретнина, историјски познато као стабилно и као тржиште које, дугорочно гледано, континуирано расте.

Након што је тај снажни раст престао, у врло кратком периоду, стотине хиљада кућа биле су понуђене на продају. Тржиште је постало загушено понудом некретнина а тражња је била све мања.

Графикон 1. Просјечна цијена кућа у САД

Извор: US Real Estate Center

Хартије од вриједности, засноване на лошим хипотекама, у кратком периоду постале много мање вриједне или чак безвриједне. Губици су почели да се гомилају широм свијета, јер су те лоше хартије од вриједности, путем глобалног финансијског система куповане на скоро свим важним финансијским тржиштима.

Истинска криза започела је онда када је повјерење, на коме се заснива функционисање сваког финансијског система али и свих економских активности, дотакло дно. На америчком, европском и свим осталим важним финансијским тржиштима међубанкарске позајмице, које представљају механизам који погони читаву економију, су практично престале да постоје.

И прије ове финансијске кризе, појављивале су се кризе које су указивале да су нерегулисана финансијска тржишта исувише нестабилна, да би обезбиједила стабилан оквир за високу стопу привредног раста и запослености. Међутим, неки утицајни кругови, поготово на Волстриту, због својих интереса су наставили да траже друга објашњења за те кризе. У случају Азијске кризе много тога је приписивано специфичностима азијске економије -истим специфичностима које су неколико година раније допринијеле азијском чуду.

Међутим, сада, кад је земљотрес продрмао сам епицентар свјетске економије Волстрит коначно је свима јасно да међународни финансијски систем, док год је конституисан као сад, не функционише. Он

не игра своју историјску улогу стимулисања производње робе и услуга. Умјесто тога, његова нестабилност често резултује општим успоравањем привредног раста и раста запослености широм свијета.

2. Садашња доктрина ММФ-а и Свјетске банке

Једна од најважнијих промјена у свијету финансија у другој половини двадесетог вијека је наступила у раним 1970-им, колапсом бретонвудског система фиксних девизних курсева. Са тим колапсом, ризик страног девизног курса, који је претходно сносио јавни сектор, пренесен је на приватни сектор. Преношење ризика на приватни сектор је узроковало развој низа нових финансијских инструмената и експлозију у трговини тим инструментима која је карактеристика данашњих финансијских тржишта. Заједно са растом ризика приватног сектора, логично је да су настале и повећане могућности за профит од обезбјеђивања услуга осигурања од ризика, од потенцијала за шпекулативни профит својствен флуктуирајућим девизним курсевима, итд. Колапс тадашњег бретонвудског система је био битан фактор у дерегулацији финансијских система широм свијета за каснији период у 80-им и поготово у 90-им.

Доласком Маргарет Тачер у Великој Британији и Роналда Регана у Сједињеним Америчким Државама на власт почетком 80-тих, економска политика доживљава оштар заокрет у правцу неолиберале економске доктрине која је, ево, и до данас остала најзаступљенији правац економске мисли. Почетак 80-их можемо, дакле, означити као почетак савременог периода либерализације. Ово двоје чувених политичара, уз остале који су их пратили касније, били су политичко отјелотворење интереса крупног мултинационалног бизниса за отклањањем финансијске контроле. У оваквим условима и са оваквом политичком подршком транснацинални финансијски капитал добио је много већу важност и моћ него дотад. Креирано је јако глобално тржиште финансијских инструмената. Данас активности на овом тржишту у великој мјери премашују оне настале спољном трговином. У великој супротности у односу на већину домаћих финансијских тржишта, ово глобално тржиште је углавном нерегулисано. Све ово је било у највећој мјери интерес крупног мултинационалног бизниса.

Логично је било да и ММФ и Свјетска банка у том времену направе доктринарни заокрет. Установљене од стране најмоћнијих земаља запада, они нису напросто инструменти међународне сарадње него и апарати у које су наметањем обавезујућих правила уграђени интереси тих најмоћнијих земаља. Ове међународне институције су преузеле на себе функцију дисциплиновања и чувара владајућих односа свјетске моћи. Захтјеви за приватизацијом националне привреде и дерегулацијом социјалне државе, КОЈИ су саставни део филозофије ових институција од почетка 80-их, у функцији су подвргавања цјелокупне свјетске економије интересима крупног капитала.

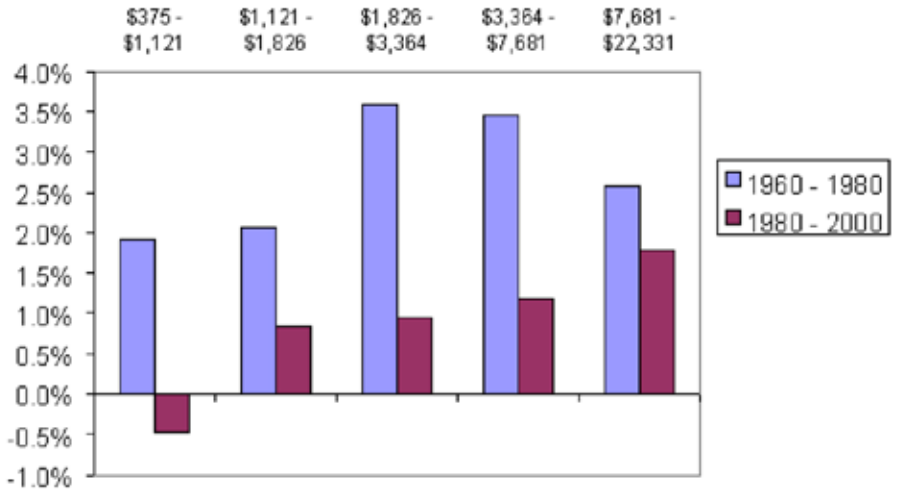
Какав је резултат тог заокрета? Мора се рећи да је инсистирање ових међународних финансијских институција на мјерама заснованим на тзв. вашингтонском консензусу, без сумње, било корисно за поједине земље у одређеним периодима. Велики пораст у токовима приватних инвестиција у

појединe земље у развоју, у раним 1990-им, био је добродошла замјена за међународно донаторско и кредитно финансирање развоја. Драстично смањење ограничења за токове капитала ипак је у тим земљама довело до већег привредног раста и смањења инфлације.

Али, ипак, то су само изузеци. Општа економска слика из периода повећане либерализације је незадовољавајућа. Јављале су се серије тешких финансијских криза. Али, када су се ови шокови појављивали, са губицима који су посљедично настајали, дошло је до тога да се стопе привредног раста успоравају у скоро свим земљама.

На Графикону 1. можемо примијетити да све групе земаља (подијељених у 5 група према БДП-у по глави становника), без изузетка су доживјеле успоравање привредног раста у периоду 1980-2000 у односу на период 1960-1980. Може се рећи да је ово успоравање, чак, драматично за сиромашније земље. Највећи пад стопе раста БДП-а забиљежен је код земаља са БДП-ом по глави становника од $1826 - $3364. Ни остале земље, осим оних најбогатијих, нису много боље прошле. Па чак и код најбогатијих земаља, стопа раста у 1980-им и 1990-им је пала на око двије трећине стопе у 1960-им и 1970-им.

Графикон 2. Просјечне годишње стопе раста БДП-а, по групама земаља



Извор: Mark Weisbrot, Dean Baker, Egor Kraev, Judy Chen, The Scorecard on Globalization 1980-2000; Twenty Years of Diminished Progress, Center for Economic and Policy Research, Center for Economic and Policy Research (CEPR), јули 2001.

Неолиберални концепт ММФ-а и Свјетске банке показује своје право лице када се погледа из перспективе историје модерне свјетске економије. Наиме, 25 година од II Свјетског рата наовамо су биле карактерисане стратегијском либерализацијом унутар контролисане међународне средине, и највишим стопама раста и запослености икада забиљеженим. Из овог периода, они који одлучују могу пуно научити.

3. Преустрој ММФ-а и Свјетске банке

Неоспорно је да се од 80-тих година прошлог вијека догодила значајна промјена у приступу ММФ-а и Свјетске банке према земљама којима су одобравале зајмове. За разлику од 1950-их и 1960-их, када су циљеви били изражавани у смислу запослења и раста, у задњих 20-ак година ММФ и Свјетска банка циљеве дефинишу у финансијском и монетарном смислу општепознатим као макроекономска дисциплина . Према том неолибералном приступу заснованом на тзв. вашингтонском консензусу, од домаћих власти се очекује да имају све мању улоту у регулисању тржишта.

Подразумијева се да су макроекономска дисциплина, слободно тржиште и стране директне инвестиције довољно јако оружје економског раста и развоја. Да ли је заиста тако? Ево шта о томе каже професор Христос Пителис са Универзитета Кембриџ:

"Стварна конвергенција може се постићи кроз различита повећања продуктивности, а тиме и конкурентности. Средњорочно нема другог начина. Макроекономска политика може дати допринос само краткорочно. Номинална конвергенција може допринијети макроекономској стабилности, али може и смјестити ствари на мјесто. Међутим, по дефиницији је ово недовољно. Остваривање номиналне конвергенције на свим странама не имплицира компаративну предност ни за кога.[1]

Јасно је да недостатак макроекономске дисциплине није начин за обезбјеђење одрживог раста. Али оно што је најзанимљивије из економски успјешнијег периода 1960-их , кад су циљеви били дефинисани у смислу раста и запослења, је то што је фискална равнотежа показивала нижи дефицит него што је то у периоду либерализације.[2] Разлог за овај резултат је била, наравно, међузависност између јавног и приватног сектора. Висок степен улагања приватног сектора, подстакнутог и охрабреног на улагање политиком јавног сектора ка расту привреде и пуној запослености, заузврат је резултовао здравом фискалном равнотежом.

Онако како ствари стоје сад је да ММФ и Свјетска банка траже од влада да се држе финансијске дисциплине чак и у тренуцима рецесије. Инструменти који им остају на располагању су прилично ограничени. Пошто финансијска дисциплина захтијева балансиран буџет, то искључује коришћење фискалне политике. Такође, способност влада да утичу на циклична кретања монетарном политиком је јако смањена и међународном либерализацијом и преласком корпоративног финансирања са банака на тржишта вриједносних папира. Резултат је тај да се монетарна политика фокусира на манипулисање тражњом за новцем путем промјена краткорочних каматних стопа, што је често недовољно у периодима рецесије.

Какви су резултати овог приступа? Многе студије су истраживале ефекте програма ММФ-а и Свјетске банке. У Табели 1. видимо резултате студија рађених од 80-тих година наовамо.

---

[1] Pitelis, C. Supply-side Strategy for Productivity, Competitiveness and Covergence PHARE-ACE
[2] Ibidem

Табела 1. Преглед резулташа научних студија о утицају програма ММФ-а и Свјетске банке на кривредни раст.

Студија	Период	Број програма	Број земаља	Ефекти на раст
Прије-послије				
Zulu and Nsouli (1985)	1980-81	35	22	Нема
Killick (1986)	1974-79	38	24	Нема
Pastor (1987)	1965-81	n.a.	18	Нема
Killik, Malik and Manuel (1992)	1979-85	n.a.	16	Повећан
Schadler et al. (1993)	1983-93	55	19	Повећан
Evrensel (2002)	1971-97	n.a.	109	Нема
Hardoy (2003)	1970-90	460	69	Нема
Са-без				
Donovan (1981)	1970-76	12	12	Повећан
Donovan (1982)	1971-80	78	44	Умањен
Loxley (1984)	1971-82	38	38	Нема
Gylfason (1987)	1977-79	32	14	Нема
Faini et al. (1991)	1978-86	n.a.	93	Нема
Hardoy (2003)	1970-90	460	69	Нема
Hutchison (2004)	1975-97	455	25	Нема
На бази регресије				
Goldstein and Montiel (1986)	1974-81	68	58	Нема
Khan (1990)	1973-88	259	69	Умањен
Doroodian (1993)	1977-83	27	43	Нема
Conway (1994)	1976-86	217	73	Повећан
Bagci and Perraudin (1997)	1973-92	n.a.	68	Повећан
Bordo and Schwarz (2000)	1973-98	n.a.	24	Умањен
Dicks-Mireaux et al. (2000)	1986-91	88	74	Повећан
Przeworski and Vreeland (2000)	1970-90	465	135	Умањен
Barro and Lee (2001)	1975-99	725	81	Умањен
Easterly (2002)*	1980-99	107	107	Нема
Butkiewicz andYanikkaya (2003)	1970-99	407	n.a.	Умањен
Hutchison (2003)	1975-97	461	67	Умањен
Hutchison and Noy (2003)	1975-97	764	67	Умањен
Nsouli, Mourmouras, Atoian (2003)	1992-2000	124	92	Нема

Извор: Dreher, A., IMF and Economic Growth: The Effects of Programs, Loans, and Compliance with Conditionality , август 2005, http://ssrn.com/abstract=558401.

Очигледно је да је већина студија дошла до резултата да програми ММФ-а и Свјетске банке или немају утицај на привредни раст земаља гдје су спровођени или да чак смањују привредни раст тих земаља.

Преустројавање ММФ-а

Улога ММФ-а је, задњих двадесетак година, била противрјечна. С једне стране, ММФ је основан с циљем очувања глобалне финансијске стабилности и тај циљ је прокламован и у задња два десетљећа. Противријечност је у томе што

је ММФ,и сам допринoсио нестабилности у том периоду, безрезервно подржавајући потпуну либерализацију финансијских тржишта и намећући тај став широм свијета без обзира на његове посљедице. Оно што се такође намеће је и принцип здраве финансије који је постао циљ свих циљева и од ког се не одступа чак и у периодима најоштријих криза. Ово двоје, уз јаку дерегулацију и приватизацију свега по сваку цијену, основе су пакета кондиционалности које земље добијају ако хоће да добију зајмове. Чак се може рећи да је ММФ-ов примарни циљ у стварности није очување глобалне финансијске стабилности, него је његов циљ спровођење овог пакета услова заснованог на тзв. вашингтонском консензусу.

ММФ се у свему овоме мора вратити свом изворном циљу - очувању глобалне финансијске стабилности. Нормално, није за очекивати да се врати начину организације и рада онако како је то изгледало прије педесетак година. Нова улога мора бити прилагођена савременим токовима. Оно како би то можда могло да изгледа било би кроз двије основне активности:

- очување глобалне финансијске стабилности регулисањем досад нерегулисаног
  глобалног финансијског тржишта
- очување глобалне финансијске стабилности превенцијом настајања криза и интервенисањем у случају настанка криза

Што се тиче регулисања глобалног финансијског тржишта ММФ би, у области финансија, био комплементаран Свјетској трговинској организацији у области трговине. Један од централних задатака ове институције би био развој политике за рјешавање системског ризика. Општи циљеви би требали да буду постизање одрживих високих стопа раста и запослености. Према томе, ММФ би, у овом дијелу, требало да заснује свој рад на развоју оквира за међународну финансијску регулацију и да обезбиједи, користећи овлаштења која би му била дата, да се та правила спроводе. Али вршење регулаторне функције не би требало да буде само у развијању и примјени регултивне процедуре. ММФ би требало такође да створи могућности у оквиру којих ће се развијати и спроводити правила међународне финансијске сарадње. Многи циљеви ефикасне међународне финансијске политике се могу постићи добром координацијом националних политика. Проблем је у томе да су средства за постизање те координације, у овом тренутку, веома ограничена. ММФ би могао овдје одиграти значајну улогу.

Што се тиче превенције криза и интервенисања у случају настанка кризе, и овдје мора постојати намјера да се постигну и очувају одрживе стопе раста и запослености. Превенција настајања криза путем кондиционалности мора то имати за циљ. Интервенисање у случају настанка кризе, исто тако, мора бити контра-циклично. Принцип здраве финансије од ког се не одступа чак и у периодима најоштријих криза најчешће дјелује про-циклично и само погоршава ствари. Многи, надаље, сматрају да кондиционалности коју захтијева ММФ мора бити много мање или, чак, да је уопште нема. Могућност у којој не би било кондиционалности је та да ММФ развије функцију даваоца последњег уточишта гдје би, умјесто кондиционалности, постојало зарачунавање казнених каматних стопа у случају кризе.

Преустројавање Свјетске банке

Критицизам се не односи само на рад ММФ-а. Постоје и велике критике на рад Свјетске банке. Многи сматрају да она не служи циљевима због којих постоји, а то је економски развој и искоријењивање сиромаштва широм свијета. Због тога је и основана крајем Другог свјетског рата. И данас се, можда и више него прије, тај циљ често наглашава. Реченица Наш циљ је свијет без сиромаштва поновљена је безброј пута и налази се чак и на главном улазу у зграду Свјетске банке у Вашингтону. Заиста, не може се порећи да је постојање институције засноване на овако племенитом циљу више него потребно, поготово сада у ери глобализације. Не може се, исто тако, порећи ни то да би многи људи живјели сиромашније да није било Свјетске банке.

Међутим, оно што се, такође, не може порећи је то да Свјетска банка у стварности не служи том циљу. Када се погледа задњих двадесетак година, видимо да се није много урадило на смањењу сиромаштва. Свјетска банка је, иако начелно за смањење сиромаштва, често одиграла и супротну улогу. У многим земљама трећег свијета разлике су се јако повећале, број сиромашних се повећао, квалитет живота се смањио, итд. Читав проблем је у томе да је, суштински, основни циљ Свјетске банке спровођење неолибералне економске политике засноване на Вашингтонском консензусу.

Сиромашним земљама, којима је то често једини начин да дође до финансијских средстава, нуде се програми за структурно прилагођавање, са условима од чијег испуњења зависи буцетска подршка и финасирање развојних пројеката. Услови су засновани на принципима здравих финансија , либерализације, дерегулације и приватизације, који се спроводе по сваку цијену и без обзира на резултате у протеклом периоду. Такође, код ових програма за структурно прилагођавање, улоге ММФ-а и Свјетске банке често се преклапају. Наиме, иако не постоје значајне суштинске разлике између програма ових двеју институција, често долази до повремених проблема у различитом дефинисању појединих услова, различитом постављању приоритета, итд. Ово преклапање активности, по мом мишљењу, није добро јер се може стећи утисак да се не зна ко шта ради.

Што се тиче развојних пројеката, они су најчешће окренути ка инвестицијама у инфраструктуру. На искуству Ирске можемо рамотрити оправданост усмјерења да су инвестиције у инфраструктуру приоритетне. У тренутку приступања Европској унији, Ирска је по нивоу БДП-а била испод 60% просјека ЕУ, а 1998. је престигла просјек[3]. При томе није било ријеч о стихијском и случајном слиједу околности. Оно што је било од великог значаја је било то да су у Ирској почели са редовном израдом националне стратегија развоја с нагласком на образовање и предузетништво. Такав стратешки приступ омогућио је правилно усмјерење развојних средстава, а посебно средстава из структурних и регионалних развојних фондова ЕУ. С друге стране, Грчка је већи дио средстава ЕУ искористила за инфраструктурне грађевинске пројекте, па је изостало одговарајуће реструктурисање индустрије.

[3] European Commission, Directorate General Press and Communication Towards a knowledge-based Europe Brisel 2002.

Већина аналитичара се слаже да је кључан фактор привредног успјеха Ирске било стално повећање квалитета људских ресурса. Ово све нам говори да носиоци конкурентности постају све више производни фактори типа технологије и школованих и прилагодљивих радника. И нове теорије раста кључним факторима успјеха сматрају развој технологије и људских ресурса. Водеће мјесто развојне успјешности појединих земаља преузели су фактори знања и технологије.

Зато и није случајно што најразвијеније привреде на свијету као и најуспјешније компаније на свијету, истичу у први план знања и способности својих људи као најважније факторе производње и конкурентности. Може се рећи да свака национална економија и њен дугорочни развој зависи у највећој мјери од квалитета њених људских ресурса. Оно што зовемо људски ресурси, људски потенцијали, људски капитал, објашњава и омогућује богатство једне земље. Људски радни потенцијал све пословне исходе чини могућим: од блиставих успјеха до потпуне пропасти. Према томе, коришћење тих ресурса и улагање у њихов квалитет примарни су фактори развоја.

Свјетска банка би своје активности, према свему горе наведеном, требала усмјерити баш у овом правцу. Основна идеја је та да, према познатој кинеској пословици, људима не треба дати рибу, треба их оспособити да је сами ухвате. У пракси ово значи помјерање структуралног прилагођавања од стварања пасивне улоге државе (заснованог на Вашингтонском консензусу) до стварања про-активне улоге државе у стимулисању предузетништва и образовања и помјерање од инфраструктурних пројеката (у које Свјетска банка још увијек највише улаже) према пројектима подршке предузетништву, образовању и, уопште, развоју људи.

Закључак

Ова криза, највећа од Велике депресије 1929. године, је коначно разоткрила нешто што се годинама игнорисало и занемаривало. То је чињеница да је глобализација, од 80-тих година прошлог вијека досад, много више била процес којему је циљ остварење одређених уских интереса, посебно на Волстриту, него процес усмјерен ка глобалном благостању. Отада до данас, креирано је изузетно јако глобално финансијско тржиште. Ово тржиште је досад, било скоро потпуно нерегулисано. Садаје тој ери дошао крај.

Глобализација, као главни економски мега-тренд почетка 21. вијека, пружа огромне могућности за повећање и убрзање токова, не само робе и капитала, већ и технологије, знања, људи и идеја. Међутим, многе од тих изузетно корисних процеса угрожава нестабилност и преносивост нестабилности на финансијским тржиштима, изазвана доминацијом финансијских тржишта и крупног финансијског капитала у глобалним економским токовима.

Све ово намеће један основни закључак. Тај закључак је да су неопходна нова правила глобалне економске утакмице и, сљедствено томе, ново устројство међународних финансијских институција, прије свега ММФ-а који, поред садашњих, има и међународну регулаторну функцију и одговарајућа овлаштења. Регулисани међународни систем, дјелујући кроз наново устројене међународне финасијске институције могао би створити могућности за досадашњу мобилност капитала, истовремено смањујући ризике. Такав систем би требао повезати те институције и регионалне и националне регулаторне

структуре које би имале значајну улогу у његовом оквиру. Такође, Свјетска банка, као институција задужена за развој сиромашних земаља, морала би дјеловати много ефективније, ефикасније и транспарентније.

Историјско искуство је потврдило неопходност регулисања на националним тржиштима. Исте врсте мјера се сада потребне на међународном нивоу. Реформа међународних финансијских институција, Међународног монетарног фонда и Свјетске банке у правцу успостављања међународног финансијског система са регулаторном функцијом обезбјеђује можда најбољи начин, за очување свих предности које пружа либерализација финансијских тржишта док се, истовремено, смањују негативни ефекти које је она произвела. ММФ се у свему овоме мора вратити свом изворном циљу - очувању глобалне финансијске стабилности и то регулисањем досад нерегулисаног глобалног финансијског тржишта, као и превенцијом настајања криза и интервенисањем у случају настанка криза. За Свјетску банку ово би значило помјерање структуралног прилагођавања од стварања пасивне улоге државе (заснованог на Вашингтонском консензусу) до стварања про-активне улоге државе у стимулисању предузетништва и образовања и помјерање од инфраструктурних пројеката (у које Свјетска банка још увијек највише улаже) према пројектима подршке предузетништву, образовању и, уопште, развоју људи.

Литература

1. Crotty, James, Neoliberal regime has failed, need to change course , http://www.twnside.org.sg/title/crottyl.htm
2. Dreher, A., IMF and Economic Growth: The Effects of Programs, Loans, and Compliance with Conditionality , aBrycT 2005, http://ssrn.com/abstract=558401
3. Federal Reserve Bank of Cleveland, Is the dollar overvalued? http://www.clev.frb.org/Research/Et2002/0202/dollarover.pdf
4. IMF Official Transcript, 12.04.2000. press conference on World Economic Outlook 2000. http://www.imf.org/external/np/tr/2000/TR000412.HTM
5. International Financial Institution Advisory Commission, The Meltzer Report, http://www.house.gov/jec/imf/meltzer.htm
6. Mark Weisbrot, Dean Baker, Egor Kraev, Judy Chen The Scorecard on Globalization 1980-2000: Twenty Years of Diminished Progress , Center for Economic and Policy Research (CEPR), 2001.
7. Michael D. Bordo and Lars Jonung: A RETURN TO THE CONVERTIBILITY PRINCIPLE? MONETARY AND FISCAL REGIMES IN HISTORICAL PERSPECTIVE.
8. The international evidence, novembar 2000. godine, http://swopec.hhs.se/ hastef/papers/hastef0415.pdf

9. Murphy, Antoin E., The Celtic Tiger An Analysis of Irelands Economic Growth Performance, European University Institute, Working Paper RSC 2000/16
10. Pitelis, C, Supply-side Strategy for Productivity, Competitiveness and Convergence, PHARE-ACE projekat,
11. Sen, Amartya (1997), What's the Point of a Development Strategy? STICERD, London School of Economics Discussion Papers Series DERP/3.
12. Stiglitz, Joseph (2000), Formal and Informal Institutions, in Partha Dasgupta and Ismail Serageldin (eds.), Social Capital: A Multifaceted Perspective, Washington, D.C.: The World Bank.
13. Stiglitz, Joseph (1998) Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes World Bank, Prebisch Lecture at UNCTAD
14. UNDP, (1999) Human Development Report 1999: Globalization with a Human Face , Oxford University Press
15. UNDP, (2001) Human Development Report 2001: Making new technologies work for human development , Oxford University Press
16. UNDP, (2002) Human Development Report 2002: Deepening democracy in a fragmented world , Oxford University Press

Раденко Марић,
Факултет за услужни бизнис ФАБУС, Ср. Каменица, Нови Сад
Горан Сечујски
Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад

MORAL STANDARDS AS BASIS PERFORMANCE OF CORPORATIVE BUSINESS OPERATIONS

Abstract

In order to successfully realize their business goals, modern companies need to possess the most important standards of corporative business operations, as the modern technological manufacturing processes, modern information systems, well developed distributive and sales network, acceptance of novel technological and information changes, successful management, satisfied employees. On the other hand, as main carriers of the given performances, are the standards within the framework of moral values, which are the base and the beginning of any business activity. To understand the nature of corporative business operations and the attitude of companies toward the customers and the broader public, it is necessary to analyze the core business operations from the companies' viewpoint, to gain insight into the nature of realization of business activities, and into the resulting obligations and responsibilities which are based on observation of basic moral standards in relationships with the employees, customers, public, society and the state.

***Keywords**: Moral standards, ethics, corporative business operation, morally responsible behavior.*

МОРАЛНИ СТАНДАРДИ КАО КЉУЧНА ПЕРФОРМАНСА КОРПОРАТИВНОГ ПОСЛОВАЊА

Апстракт

Да би успешно реализовале своје пословне циљеве модерне компаније треба да поседују најважније стандарде корпоративног пословања, као што су: савремени технолошки процеси производње, модерни информациони системи, развијена дистрибутивна и продајна мрежа, уважавање нових технолошко-информационих промена, успешан менаџмент и задовољни запослени. Са друге стране, као главни носиоци датих перформанси фигурирају стандарди у оквиру моралних вредности, који чине темељ и почетак сваке пословне активности. Да би се разумела природа корпоративног пословања и однос компанија према потрошачима и широј јавности неопходно је анализирати срж пословања из угла компаније, проникнути у природу спровођења пословних активности, у обавезе и одговорности које из тога произилазе, а темеље се на поштовању основних

моралних стандарда у односима према запосленима, потрошачима, јавности, друштву и држави.

Кључне речи: *Морални стандарди, етика, корпоративно пословање, морално одговорно понашање.*

Увод

Добро компаније, у погледу добити, учешћа на тржишту и позитивних финансијских перформанси, треба да се реализује и постиже у хармонији и складу са остваривањем „добра" јавности и потенцијалних потрошача, односно „добра" локалне заједнице и шире друштвене заједнице у којој компанија послује. Вођење компанија са становишта препознавања, прихватања и поштеног уважавања свих моралних аспеката тржишног амбијента, доноси са собом схватање корпоративног пословања које се разликује од традиционалног приступа, у којем се у обзир узимају само интереси акционара (власника) или се ти интереси сматрају најважнијим. Да би успешно реализовале своје пословне циљеве и остваривале наведени склад у пословним односима, модерне компаније треба да поседују најважније пословне стандарде, као што су: савремени технолошки процеси производње, модерни информациони системи, развијена дистрибутивна и продајна мрежа, уважавање нових технолошко-информационих промена, успешан менаџмент и задовољни запослени.

Чињеница је да су сви наведени стандарди подједнако значајни за тржишни успех и опстанак, ипак, као главни носиоци датих перформанси и покретачи целокупног пословног амбијента фигурирају стандарди у оквиру моралних вредности. Само компаније и запослени који се понашају друштвено (морално) одговорно, на темељу прецизно дефинисаних етичких кодекса и правила понашања постижу високе пословне резултате, доносе добит компанији и постижу задовољство потрошача. Сходно томе, као пресудно за стварање повољног пословног амбијената, неопходно је анализирати срж пословања из угла компанија и спровести, такозвану, микро анализу корпоративног пословања. Треба проникнути у природу спровођења пословних активности, у обавезе и одговорности које из тога произилазе, а темеље се на поштовању основних моралних стандарда у односима компанија према запосленима, потрошачима, јавности, друштву и држави; те одговорити на питања: Који су основни покретачи моралних стандарда? Ко има највећу одговорност за њихово успостављање, одржавање и примену током спровођења корпоративне пословне политике?

1. Уопштено о моралним стандардима

Морални стандарди, било у виду принципа или правила, представљају основне елементе морала, који су неопходни за одређивање садржаја моралних ставова. То су заправо захтеви, адекватне људске склоности и становишта која утичу и мотивишу људе да се понашају у складу са тим стандардима [Koller, 2005;

стр. 62]. За разграничење и разликовање моралних стандарда од других практичних стандарда попут разборитости, опште прихваћених друштвених норми или права, потребно је да се размотре њихове три битне одлике.

Прво, морални стандарди су аутономни стандарди у смислу да обавезују само особе које их прихватају својевољно. Ово својство разликује их од хетерономних правних и друштвених норми, али не и од стандарда разборитости и личног укуса [Koller, 2005; стр. 63]. Потом, морални стандарди претендују на универзално важење у смислу да их особе које прихватају сматрају важећим и за друге особе. На основу тога, поменути стандарди се разликују од личних жеља, претпоставки разборитости и друштвених обичаја, али не увек и од правних норми. Најзад, морални стандарди имају нарочиту тежину, јер се сматрају важнијим од других правила људског понашања, понекад до те мере да преузимају потпуну превласт над њима, као на пример, над стандардима личног укуса и разборитости [Koller, 2005; стр. 63]. Иако постоји изузетно велики број моралних стандарда, поједини аутори их групишу у наредне три категотије [Nesh, 2001; стр. 24]:

- *Стандарди у оквиру законских прописа* – кључно питање код ових стандарда јесте какви они треба да буду и да ли их поштовати или не.
- *Стандарди у оквиру економских и социјалних питања изван граница закона* – обично се називају „људске вредности". Они се тичу конкретних начина на које једна личност треба да третира друге и укључују, не само моралне појмове искрености, дате речи, поштења ,итд., већ и избегавање наношења повреда, својевољну накнаду за учињену штету, итд.
- *Стандарди у оквиру религије* – многи филозофи за успостављање доброг и поштеног односа према другим људима, односно друштву и заједници, сматрају кључним стандарде садржане у религијским записима и учењима. У хришћанству, на пример, ти морални стандарди и норме темеље се на Божјим моралним начелима израженим у Мојсијевих десет заповести.[1] За разлику од хришћанства, остале религије (будизам, ислам, хиндуизам итд.) немају дефинисане Божије заповести, али свака од њих на себи својствен начин изражава моралне стандарде и норме у односима између људи и између људи и Врховног бића – Бога.

Начин на који се морални стандарди одређују, анализирају, прихватају и задржавају, или напуштају, представља основу моралног развоја појединца и друштва, односно, представља основу за веровање у: а.) дијалог и компромис приликом решавања друштвених конфликата; б.) привржености слободи, миру, ненасилном понашању и променама; в.) значај побољшања квалитета животне

[1] Десет Божјих заповести или Декагон је скуп закона које су Израелци, према библијском извештају, примили од Бога на планини Синај преко пророка Мојсија, након преласка преко Црвеног мора и изласка из египатског ропства око 1.200. године пне. Оне су део збирке закона познате под називом „Закон" (хеб. *Тора*) или „Мојсијев закон". Сажет текст Десет заповести гласи: не уби, него се мири; не чини прељубе; не укради; не сведочи лажно; не куни се никако, него да, да или не, не; поштуј оца, матер и љуби ближњег свога као самог себе; тежи Богу јер један је добар; не суди да ти се не би судило јер судија је један; не противи се злу не свети се јер један ће те осветити; не горди се и не тежи слави, богадству и моћи, него тежи венцу нераспадљивом и молите се. Опширније погледати: Библија (1988), *Пет књига Мојсијевих*, Добра вест, Нови Сад.

средине и подржавање националне и етничке разноликости [Плавшић, 2002; стр. 5]. Ови стандарди су од трајне моралне вредности и од великог значаја за живот појединца, уколико, наравно, у морал уопште верујемо. Посебно се мора истаћи да су схватања о томе шта је добро, а шта лоше или зло сасвим подложна поједином друштву или неком његовом делу. Осим о различитим друштвима, моралне норме и стандарди мењају се и унутар друштва са променама које се у њему догађају, у религијским заједницама, у компанијама, итд.

2. Морални стандарди корпоративног пословања

Интересе компаније за давањем подршке моралним пословним стандардима покреће мноштво фактора. Неки од тих фактора потичу из пословног окружења, док други потичу из ширих друштвених оквира кроз законе, политике, итд. Да би сазнали више о тим покретачким силама и основним елементима корпоративних моралних стандарда, запосленима који су учествовали у AMA и HRI (American Management Association и Human Resource Institute - USA) Истраживању пословне етике из 2005. године, постављено је више питања о томе шта данас покреће пословну етику и моралне стандарде у компанијама, и шта очекују да ће да их покреће за наредних 10 година. Упитани о разлозима због којих компаније своје пословање врше на друштвено одговоран начин, најчешћи одговор испитаника био је „заштита бренда и добре репутације" [AMA, 2005; стр. 3]. У светлости скандала који су се последњих година десили и катастрофа коју су они произвели компанијама и њиховом менаџменту, ово представља очекиван и разуман одговор. Изгледа да су ови одговори повезани са одговорима на трећем, четвртом и петом месту, а који се односе на поверење потрошача, поверење инвеститора и одобравање јавности (*Табела бр. 1.*).

Табела бр. 1. Пет основних фактора који утичу на етичко вођење корпоративног пословања.

Ред.број	Фактор	Ранг важности
1.	Заштита бренда и добре репутације	4,26
2.	Исправна ствар	4,17
3.	Поверење и лојалност потрошача	4,08
4.	Поверење инвеститора	4,01
5.	Одобравање јавности	3,98

Извор: American Management Association (2005), *A Global Study of Business Ethics 2005 – 2015*, Copyright AMA/HRI, стр. 49.

Још интересантнији, и можда још више изненађујући био је други по рангирању разлог за друштвено одговорно и етичко вођење пословања који говори да је „то исправна ствар". Ово указује на то да многи запослени етику не посматрају са прагматичке пословне тачке гледишта, већ из перспективе на коју утичу појмови попут морала и вредности [Rosental, Bucholz, 2000; стр. 7]. Још

једно интересантно откриће представља то да су запослени, упитани шта ће бити за десет година, дошли до истоветног основног редоследа разлога, што указује на то да ће њихово етичко понашање током времена бити стабилно.

Кад је запосленима речено да наведу факторе који покрећу пословни амбијент у смислу његовог утицаја на етику, односно, који су то најважнији пословни фактори који утичу на моралне стандарде и обликују дилему запослених: да ли компанија послује етички? да ли запослени треба да се сматра одговорним због спровођења неетичке пословне праксе? - одговори су били нешто динамичнији (*Табела бр. 2.*). На врху могу да се виде исти основни приоритети, заједно са претњом скандала и улогом инвеститора и потрошача. Међутим, овог пута се за важан чинилац сматра и тржиште, како у погледу конкуренције, тако и у погледу глобализације. Сасвим је вероватно да су те две покретачке снаге у главама запослених и менаџмента повезане.

Табела бр. 2. Пет основних пословних фактора који утичу на корпоративно спровођење пословних активности.

Пословни фактори	**Данашња рангираност**	**Рангираност за 10 год.**
Скандали у корпорацији	1	4
Конкуренција на тржишту	2	2
Захтеви инвеститора	3	5
Притисак потрошача	4	3
Глобализациија	5	1

Извор: American Management Association (2005), *A Global Study of Business Ethics 2005 – 2015*, Copyright AMA/HRI, стр. 50.

На претходној табели приложена је и рангираност пословних фактора какву запослени очекују да ће бити за наредних 10 година. Пет најважнијих покретача корпоративног понашања остају исти, само се њихова позиција мења, у зависности како запослени гледају у будућност. Присутно је веровање да ће за десет година глобализација постати најважнији пословни покретач етике, док се за скандале очекује да ће изгубити на важности.

Запослени су такође упитани о томе који би фактори из спољног (вантржишног) окружења могли да утичу на моралне стандарде (*Табела бр. 3.*). Сматрали су да данас закони и регулативе представљају најважнији морални стандард корпоративног пословања, а то ће остати и у будућности. Међутим, кад су упитани о изгледима за наредних 10 година, интересантно је споменути да су се „проблеми животне средине", као данас још увек занемарен морални стандард, са деветог места померили на друго. Истовремено, корпоративна друштвена одговорност (Corporative Social Responsibility - CSR) направила је помак са осмог на треће место. Чини се да многи пословни стручњаци очекују да питања животне средине постану много важнија, а тај тренд се везује за покрет корпоративне друштвене одговорности. То би можда могао да буде предзнак бржег развоја „зелених" пословних пракси током следеће деценије.

Табела бр. 3. Приказ основних фактора из спољног окружења који обликују корпоративне моралне стандарде.

Фактори из спољног окружења	Данашња рангираност	Ранг важности	Рангираност за 10 год.	Ранг важности
Право: закони, регулатива	1	3,88	1	4,32
Економско окружење	2	3,64	4	4,01
Политички амбијент	3	3,52	9	3,79
Друштвене вредности	4	3,45	6	3,93
Приватност	5	3,43	8	3,84
Ниво глобалне безбедности	6	3,43	5	4,00
Технологија	7	3,38	7	3,93
Покрет друштвене одговорности	8	3,33	3	3,84
Питања животне средине	9	3,32	2	4,07
Друштвени притисци	10	3,27	10	4,19

Извор: American Management Association (2005), *A Global Study of Business Ethics 2005 – 2015*, Copyright AMA/HRI, стр. 51.

У земљама у транзицији и земљама кандидатима за улазак у Европску унију (ЕУ), тржишни амбијент и корпоративно пословање обликују слични морални стандарди као и у развијеним земљама, с' тим да се њихов приоритет (ранг важности) битно разликује. Према истраживању, које је на тржишту републике Србије у првој половини 2008. године спровео тим истраживача окупљених око пројект - тима „*Предузетник*“ (опширније погледати web страницу: www.preduzetnik.com) у сарадњи са Европском иницијативом за развој предузетништва, дошло је до закључака да потрошачи и запослени озбиљно приступају датој проблематици, свесни су значаја морално одговорног пословања и спремни су да подрже иницијативе и активности које су усмерене ка стварању морално и друштвено одговорног тржишног амбијента. Основне чиниоце који обликују моралне стандарде и друштвено одговорно пословање презентује наредни табеларни приказ (*Табела бр. 4.*) са рангом важности за сваки критеријум (оцене су дате на скали од 0 до 10).

Табела бр. 4. Пет главних чинилаца који су од значаја за моралне стандарде и друштвено одговорно вођење пословних активности на тржишту републике Србије..

Број	Фактор	Ранг важности
1.	Поверење и лојалност потрошача	8,96
2	Одобравање јавности	7,18
3.	Исправна ствар	6,48
4.	Поверење страних инвеститора	6,01
5.	Заштита репутације и бренда компаније	5,98

Извор: www.preduzetnik.com; датум доступности (23.07.2008).

Према мишљењу испитаника, кључни чинилац који треба да покреће компаније у правцу друштвено одговорног пословања, на српском тржишту, јесу поверење и лојалност потрошача са рангом од великих 8,96. Слично уверење присутно је и у другим земљама региона, на пример, у Хрватској тај ранг је око 8,32; Босни и Херцеговини око 7,98 и Бугарској 7,43. Овако висок значај датог показатеља потврђује чињеницу да само оне компаније, које у средиште својих пословних активности и пословне политике ставе интересе потрошача и јавности, и промене начин пословања, који је био доминантан током претходних деценија, могу да рачунају на успех, остваривање позитивних пословних резултата и наклоност јавности.

На другом месту, ранг важности 7,18; налази се одобравање јавности. Под овим показатељом подразумева се прихватање производа од стране потрошача, шире јавности, покрета потрошача, медија, организација за заштиту јавног интереса, итд. Без наведене подршке, тешко је постизати повољне тржишне резултате, посебно у погледу увођења новог производа на тржиште. У том контексту, веома значајан чинилац јесте и притисак јавности на владине институције у смислу примене и прилагођавања основних начела закона о заштити потрошача савременим светским трендовима. Као битан показатељ издваја се и уверење компаније да је производ који производи или продаје исправан, односно да се све активности које компанија спроводи могу назвати „*Исправна ствар*“ - ранг 6,48.

Велики значај наши испитаници дају и притиску у погледу одређеног начина понашања, који стране компаније кроз инвестиције намећу компанијама које опслужују домаће тржиште, ранг важности 6,01. На последњем месту са рангом од 5,98; јесте искрена заштита репутације и бренда компаније, која подразумева да се прво сагледају све последице дате радње по имиџ саме компаније, па тек након такве анализе треба да се приступи њеној реализацији. У оквиру спроведеног истраживања, од испитаника је затражено да наведу и највеће претње моралним стандардима у српским компанијама и на српском тржишту. Резултате испитивања презентује наредни табеларни приказ (*Табела бр. 5.*).

Табела бр. 5. Пет главних фактора који негативно утичу на моралне стандарде тржишта републике Србије.

Пословни фактори	Данашња рангираност
Скандали у компанијама	1
Пословни притисци	2
Глобализација	3
Захтеви инвеститора	4
Конкуренција на тржишту	5

Извор: www.preduzetnik.com; датум доступности (23.07.2008).

Приметно је да се резултати истраживања American Management Association, подударају са нашим испитаницима, који као највећу претњу тржишном

пословању сматрају корпоративне скандале и финансијске малверзације. Пример таквог пословања догодио се почетком 2008. године у компанији „Агрожив“ у Зрењанину, у којој је након откривених финансијских малверзација и корупције ухапшен велики број менаџера, компанија је доведена под стечај, уз затварање готово свих „ћерки“ матичне компаније. Ово је само један у низу примера који говори у прилог чињеници да топ менаџмент компаније који се руководи само личном користи и ствара скандале, представља највећу претњу успостављању хармоничних односа на тржишту. Запажа се да је на нашем тржишту евидентан и негативан утицај процеса глобализације (3. место). Јавност сматра да глобализација доводи до међузависности која се различито односи на развијене и неразвијене земље, односно, има за последицу повећање јаза између развијених и неразвијених земаља, на штету домицилних компанија. Глобализација је оцењена као погубна за раднике. Посебно у мање развијеним земљама повредила је многе људе који нису били заштићени мрежом социјалне заштите. Наиме, радници могу мање утицати на резултате рада, а преговарачка моћ им опада. Као последњи фактори (4. и 5. место) појављују се захтеви инвеститора и притисак конкуренције. Да би опстале у условима оштре конкурентске борбе, у којој стране компаније често имају привилегован положај (посебно у погледу пореских олакшица), компаније на српском тржишту су махом принуђене да заобилазе етичке смернице и моралне стандарде.

2.1. Корпоративни скандали

Највећу опасност за моралне стандарде и друштвено одговорно пословање у једној компанији представљају корпоративни скандали. Они се јављају у најразличитијим облицима, најчешће су то: финансијске малверзације, нелегална производња и трговина (оружије, дрога, лекови, итд.), загађивање животне средине, производња производа опасних по здравље и живот, итд. Заправо, под корпоративним скандалима можемо да подразумевамо непоштовање моралних стандарда и процедура у пословним активностима, односно њихово кршење како од стране менаџмента компаније тако и од стране других запослених радника. Да би схватили озбиљност проблема и велике последице које он са собом носи, запослени би таквим ситуацијама требали да поклањају своју највећу пажњу.

Заштитини знак скандала који су почетком ове деценије утицали на пословање у компанијама, постала је америчка компанија Enron. Али она није била једина која је уздрмала поверење инвеститора у корпоративну етику и понашање. Америчке компаније: Adelphia, WorldCom, Tyco (оптужене за финансијске малверзације) представљају само најпрепознатљивија имена компанија које су ухваћене у озбиљним скандалима и наводном вршењу незаконитих и неморалних радњи. Углавном као реакција на такве и друге скандале, у САД је донет „Sarbanes-Oxleyev“ akt (SOX) из 2002. Назван је најважнијим законом од тридесетих година прошлог века који утиче на управљање компанијама. Законодавни циљ је био да се заштите инвеститори тако што се од компанија захтевало да:

- испуне више стандарде извештавања и јавности рада,

- запосле спољне контролоре како би помогли у борби против фискалних превара,
- успоставе једно независно надзорно тело [De George, 2003; стр. 267].

Да би се компаније прилагодиле томе, морају да ураде одређене ствари, као што је обучавање запослених за етичке пословне праксе и успостављање поверљивих поступака за запослене у циљу пријављивања могућих незаконитости. Од компанија се такође захтева да заштите оне који откривају незаконитости и забрањено им је да предузму мере одмазде против њих. Према основним одредбама SOX, тежина казне за неки скандал у који је компанија укључена одређује се у зависности од више фактора, а један од њих тиче се тога, да ли је компанија имала организован програм за превенцију и откривање кршења закона „Sarbanes-Oxley" [Forcade, 2005; стр. 7.]. Корпоративни прекршиоци могу бити кажњени новчано или затворски. На пример, компанија Adelphia Corp. је морала да плати 715 милиона долара у фондацију жртава која ће да помогне инвеститорима који су због незаконитости у компанији изгубили свој новац [Forcade, 2005; стр. 6.].

И владе неких других земаља су такође пооштриле своје законе у циљу смањивања корпоративних скандала као најозбиљније претње моралним стандардима и етичком понашању. Велика Британија је 1998. године донела „Public Interest Disclosure Act", који пружа заштиту онима који обелодањују незаконитости. Они који изнутра разоткривају проблеме, уживају највећу подршку овог закона, али закон такође штити и оне запослене који своје приговоре дају изван корпоративних зидина, када осете да се на њихове притужбе не реагује адекватно [DesJardins, 2006; стр. 47.]. Влада Јужне Кореје је такође увела модел пословне етике, тако да компаније могу да просуђују по 36 разних тачака, у областима као што је култура менаџмента и корпоративно управљање.

2.2. Пословни притисци

Уз корпоративне скандале, притисци са тржишта представљају другу највећу претњу моралним стандардима и један од основних фактора који подстиче запослене да указују на неморалне корпоративне радње. Штавише, према претходно презентованом испитивању American Management Association и Human Resource Institute AMA/HRI из 2005. године, запослени верују да ће притисци са тржишта за наредних 10 година постати највећа опасност [AMA, 2005; стр. 5.]. Овакво откриће се може посматрати као једноставна потврда чињеница пословног живота: конкуренција врши притисак на компаније да постижу боље резултате, а то понекад значи „пресецање етичких обилазница како би се добила пословна предност" [Rosental, Buchholz, 2000; стр. 7.]

Испитаници анкете Више пословне школе Колумбија – САД, која је рађена у сарадњи са стручњацима AMA и HRI, такође су упитани која су за њих три главна разлога због којих ће људи највероватније прекршити моралне стандарде неке компаније. Далеко најчешћи одговор је био такође „притисак у циљу испуњења нереалних пословних циљева/рокова," који је навело 55% испитаника. У поређењу

са тим, други по реду фактор је био „жеља за напредовањем у каријери", са 29%, а трећи фактор је био „жеља за очувањем прихода", са 14%.(*Табела бр. 6*.).

Табела бр. 6. Основни тржишни фактори који утичу на то да компаније прекрше моралне стандарде.

Тржишни фактори	**Данашња рангираност**	**Ранг важности**
Притисак у циљу испуњења нереалних пословних циљева/рокова	1	4,25
Жеља за напредовањем на тржишту	2	4,01
Жеља за очувањем прихода	3	3,96
Рад у окружењу у којем влада цинизам и слаб морал	4	3,56
Недовољна обученост/несхватање да неко дело није етичко	5	3,14

Извор: American Management Association (2005), *A Global Study of Business Ethics 2005 – 2015*, Copyright AMA/HRI, стр. 52.

Неке друге анкете су имале сличне резултате. У једном испитивању које су заједнички водили Друштво за управљање људским ресурсима (SHRM) и Центар за етичке ресурсе (ERC) у САД, приликом постављања питања о вези главних узрочника кршења стандарда, резултат је био тај да је 48% испитаника навело „испуњење претерано агресивних пословних циљева". Тај одговор је следио непосредно иза „потребе да се следе шефове директиве" (23%), које такође могу бити подстакнуте потребом за побољшањем пословне продуктивности. На сличан начин је још једна студија, „Wattson Wyatt-ova Worldwide's WorkUSA" студија (2004), показала да 31% запослених тврди да захтеви који произлазе из њихових радних места често врше притисак на њих да прекрше своје личне стандарде понашања и рада [DesJardins, 2006; стр. 157].

Такав притисак може да буде погодан за стварање циничке корпоративне културе у којој се етика не узима озбиљно. Ако корпорације не негују „културу другачијег мишљења" која охрабрује раднике да слободно изразе своја мишљења, запослени можда неће критиковати неетичка дела, пошто страхују од одмазде или можда имају снажну жељу да сачувају своја радна места [Forcade, 2005; стр. 7.]. Ова идеја произлази из анкете Watsona Wyatt -a (2004), према чијим резултатима скоро једна петина од испитаника је навела да је радник који је пријавио неетичко понашање сматран за реметиоца реда [Forcade, 2005; стр. 8.].

2.3. Улога менаџмента

Уверење да је добро управљање кључ успеха сваке компаније, довело је до тога да се последњих деценија менаџмент развије као посебна област. По мишљењу једног од најугледнијих светских теоретичара менаџмента – P. Druckera (1989) појава менаџмента у XX веку је изменила положај знања, до тада третираног као украс, у реални капитал неке економије [Легатић, 2006; стр. 2.].

Према Drucker-у: „Коришћење великог броја принципа, касније названог „менаџмент" познато је вековима и развијало се паралелно са људским друштвом и производним односима." [Легатић, 2006; стр. 2.]

Менаџмент неки дефинишу као науку, а неки као вештину. Он је и једно и друго. Као наука он се базира на теоријама и принципима чија се исправност може у пракси испитати и доказати и на знању које се може научити и преносити. Менаџмент је такође и вештина, јер постизање жељеног резултата, испуњавање циљева, захтева од руководиоца многе вештине, затим креативност, могућност компромиса итд. Менаџмент компаније може да представља највећег појединачног вршиоца утицаја на културу и етичко понашање [Forcade, 2005; стр. 2.]. Личне вредности и снага карактера једног руководиоца постали су ургентна питања корпоративног пословања [Nesh, 2001; стр. 26.]. Истраживање, које су извршили „Korn/Ferry International" и Виша пословна школа Универзитета Колумбија – САД, показује да преко 1.500 руководилаца из двадесет земаља види личну етику као најважнију карактеристику једног идеалног руководиоца. Као што истиче Delbert Bad Stejli (D.B.Staley), бивши руководилац компаније NYNEX: „Када је у питању углед и успех ове компаније, зависимо од сваког свог појединачног менаџера" [Hecx, 2001; стр. 27.]. Другим речима, суштина пословног лидерства је лични интегритет и личне особине сваког менаџера. У AMA/HRI испитивању закључено је и то да су два најважнија организациона процеса гарантовања етичке корпоративне културе била везана за руководство. Запослени су највише оцене дали процесу добијања подршке од руководилаца и њиховом узорном етичком понашању. У вези са тим био је и други од најчешће бираних процеса: доследна комуникација од стране свих руководилаца.

Ове закључке подржавају и друге анкете. „ERC" анкета из 2005. године наводи да је мање вероватно (за огромних 50%) да ће се запослени лоше понашати ако се топ менаџмент понаша етички исправно. Једном речју, побољшања у етичком амбијенту најефикасније се подстичу са врха компаније. По мишљењу запослених, свака нормативна промена у компанији почиње од генералног директора.

Табела бр. 7. Приказ основних карактеристика менаџера које утичу на моралне стандарде у компанији.

Основне менаџерске карактеристике	**Данашња рангираност**	**Ранг важности**
Лидери подржавају и практикују етичко понашање	1	4,35
Стална етичка комуникација од лидера ка запосленима	2	4,11
Лидери треба да интегришу етику у циљеве компаније и пословне стратегије	3	3,96
Спремност да се искрено казне починиоци неморалних радњи	4	3,86
Спремност да се награде оне који указују на неморалне пословне праксе	5	3,23

Извор: American Management Association (2005), *A Global Study of Business Ethics 2005 – 2015*, Copyright AMA/HRI, стр. 52.

Већина виших руководилаца је свесна свог утицаја и одговорности по питању етике и моралног спровођења пословних активности, те подршке коју треба да укажу запосленима који такве активности обелодањују. На пример, глобална анкета виших руководилаца из 2004. године, коју су спровели Booz Allen Hamilton и „Aspen Institute“ - САД, показала је да се најчешће навођена појединачна, а уједно и најефикаснија, менаџерска пракса за јачање корпоративних вредности реализује путем добијања подршке запослених од борда извршних директора [AMA, 2005; стр. 51.].

3. Закључна разматрања са етичком оценом

Најчешћа дилема у вези етичког понашања јесте, да ли се оно може предвидети и који су то универзални морални стандарди понашања који чине темељ морално одговорног пословања. Корпоративна етика представља сложену тематику, са многим димензијама и далекосежним последицама. Пошто се етичке кризе развијају постепено, убрзавају се и измичу контроли, од велике је важности имати систем посматрања који омогућује рано сигнализирање и предузимање мера корекције, те упознатост свих запослених (као и појединаца на нишој хијерархиској лествици, тако и топ менаџмента компаније) са кључним моралним стандардима, који се фокусирају на :

Вредности компаније

- Вредности: суштинске вредности су јасне, одговарајуће и компанија их се држи.
- Отвореност: људи говоре без страха, оспоравајући традицију.
- Поштење: компанија делује поштено и према унутра и према вани.

Унутрашње политике

- Комуникација: информације о компанији (нпр., њене визије, циљеви, будућност) су јавне, тачне и правовремене.
- Спровођење: постоје процедуре пријављивања и реаговања на неетичко понашање.
- Односи између запослених: учинак се поштено процењује и различитост се поштује.

Спољни односи

- Јавност: компанија делује одговорно према животној средини и заједници.
- Односи према тржишту/потрошачима: производи су безбедни; поступци надметања су поштени.
- Односи према инвеститорима: информације које се пружају инвеститорима су тачне, правовремене и потпуне.

Компанија која је добра, у свакој од ових области делује етички, уз поштовање и поштено у свим својим пословима и са свим заинтересованим странама – како унутрашњим, тако и спољашњим. Ако су запослени упознати са овим ставкама, почињемо да добијамо одговор на питање:

- Да ли морални проблем постоји?
- Колико је озбиљан и штетан по компанију и јавност?
- Где је лоциран унутар компаније?
- На који начин приступити његовом решавању?

Компаније које су способне да одговоре на ова питања и да предузму одговарајуће мере, могу да спрече појаву етичке кризе и неморалног корпоративног понашања и представљају темељ морално и друштвено одговорног спровођења пословних активности према потенцијалним потрошачима, јавности, запосленима, друштву и држави. Односно, као такве оне могу да штите и промовишу најважнији **морални стандард** - „добро“ локалне заједници и шире друштвене заједнице у којој компаније послују.

Литература

1. American Management Association (2005), A Global Study of Business Ethics 2005 – 2015, Copyright AMA/HRI.
2. Alvin Day, L. (2004), Етика у Медијима, Медија Центар, Београд
3. Баљ, Б.; Чучковић, А. (2006), Прилози за увод у филозофију, ИП Београд, Зрењанин.
4. Баљ, Б. (2006), Прилози за увод у филозофију, ИП Београд, Зрењанин
5. De George, R. (2003), Пословна етика – Bussines Ethics, Филип Вишњић, Београд.
6. DesJardins, J. (2006), An Introduction to Business Ethics, McGraw-Hill, New York.
7. Donaldson, T. (1983) Ethical Issues in Business: A Philosophical Approach, Prentice-Hall, Њу Џерси,
8. Forcade, W.J. (2005), The Ethical Enterprise, Doing the right things in the right ways, today and tomorrow, The American Management Association, USA.
9. Грдељ, С. (2005), Професија и корупција, Центар за мониторинг и евалуацију, Београд
10. Koller, P. (2005), Право, морал и врлина, Анали правног факултета у Београду – бр.2., Београд
11. Lancaster, G.; Massingham, L. (1997) Менаџмент у маркетингу, Грмеч, Београд
12. Легатић, Б. (2006), Менаџмент у здравству, http://www.izzzns.org.yu/
13. Милетић, С.Д. (2007), Економска глобализација кроз призму социолога и економиста, Универзитет „Браћа Карић“, Београд
14. Nesh, L. (2001), Откуд сад пословна етика, Зборник радова: Пословна етика, Clio, Београд
15. Плавшић, М. (2002), Морални развој човека, http://www.see-ran.org/
16. Rosenthal B.S.; Buchholz A.R. (2000), Rethinking Business Ethics: A Pragmatic Approach, Oxford University Press, Oxford.
17. Schramm, M. (2002), Unterenehmens etic immerzeitafterder globalizirung, Erfurt.
18. Вучковић, Ж. (2005), Бизниси и Морал – основи пословне етике, Cekom books, Нови Сад
19. www.arhi.com.au/scripts - Human Resources Institute.
20. http://search.amanet.org - American Managenent Association.
21. www.preduzetnik.com

Гајић Тамара,
Висока пословна школа струковних студија, Нови Сад.
Пенић Мирјана,
Природно-математички факултет, Нови Сад.

MULTIPLIED CHARACTERISTICS OF TOURIST MOVEMENTS IN VOJVODINA REGION

Abstract

Tourist activities are complex economic activities whose multiple characteristics reflect onto positive economic development, in this case, onto region of Vojvodina. Besides that, it is known that tourism can affect development of other complementary economic branches. However, Vojovodina was never characterized as a place with developed mass tourism. Nevertheless, the influences of tourism can be felt across all segments of economic and social development. This paper points out the main characteristics of tourist movements in Vojvodina. Within the most important segments (export, employment, manufacture) tourism indeed represents the most propulsive branch of the economy and its beneficial virtue was confirmed on regional level. Also, it represents one of the most important factors regarding the stable economy; a factor that removes all disproportions stemming from unfavorable employment and manufacturing movements as well as disproportions stemming form branching and regionalism.

Key words: *Tourism, Vojvodina.*

МУЛТИПЛИКАТИВНА СВОЈСТВА ТУРИСТИЧКИХ КРЕТАЊА У РЕГИОНУ ВОЈВОДИНЕ

Апстракт

Туристичка делатност је једна комплексна привредна грана, чија мултипликативна својства се огледају превсходно на позитивном утицају на привредни развој, у овом случају региона Војводине. Осим тога, познато је да туризам утиче и на развој других, комплементарних привредних грана. Међутим, Војводина никада није окарактерисана појмом развијеног масовног туризма, али се утицаји ове делатности итекако осете скоро у свим сегментима привредног и друштвеног деловања и развоја. Рад указује на главне карактеристике и утицај туристичких кретања у Војводини. У оквиру најважнијих сегмената (извоз, запосленост, производња) туризам заправо представља једну најпропулзивнију грану привреде, чије је благотворно дејство потврђено и на регионалном нивоу, затим један од најјачих фактора економске стабилизације, те фактор који отклања све диспропорције настале на бази неповољног кретања запоселности и продуктивности, те на бази гранских и регионалних неусклађености.

Кључне речи*: туризам, Војводина.*

Увод

Туристичка делатност представља саставни део савремене цивилизације, а по својој природни и могућностима развоја објективно постаје важан фактор укупног економског и привредног развоја Војводине. Туризам је одувек дефинисан као једна комплексна делатност која има тенденцију константног просторног ширења, што је нарочито убрзано развојем комуникационих технологија и саобраћајних средстава. Осим што уклања све географске баријере, туризам утиче на пропустљивост државних граница, али и на развој целокупне привреде појединих региона, у овом случају Војводине. Перманентно омасовљавање туристичког промета чини један од основних печата савремене цивилизације, док туристичка кретања представљају саставни део модерног живљења великог дела популације. Туристичка потрошња, нарочито инострана, прераста у моћан фактор међународних економских односа и незаменљиву полугу развоја националних економија код великог броја земаља и региона.

Врло често се туризам јавља као једини фактор или агенс глобализације у појединим забаченим деловима региона, али се и преклапа са осталим гранама привреде. Експанзија туризма, поред појаве кретања домаћих и страних туриста, указује и на развој туристичке индустрије, што се превасходно односи на инфраструктуру, запосленост, национални доходак итд. У региону Војводине, локално становништво се веома лако прилагођава на користи које им доноси туризам, и то не само када се ради о повећању прихода, него и о једној битној карактеристици туризма, а то је процес асиметричне акултурације (културне интеракције, позајмљивање и размена културних вредности у области елемената материјалне и нематеријалне културе). Туризам као социјални и економски феномен експанзију доживљава након Другог светског рата, где се полако уочавају те позитивне особености туристичке делатности. Потрошња страних и домаћих туриста има директне и индиректне ефекте на укупну привреду Војводине, а друштвени и политички утицаји туризма делују на културни и образовни део.

1. Дотигнути степен и карактеристике туристичког промета у Војводини

Предиспозиције географског положаја Војводине уз морфолошку, хидролошку, климатолошку, биогеографску и антропогеографску вредност су од значаја за развој домаћег и иностраног туризма. Међутим, подаци о броју туриста и њиховим ноћењима, посебно иностраним, те оствареним економским и друштвеним ефектима туризма, указују да све ове предности нису довољно искоришћене.

Досадашњи развој туризма у Војводини био је условљен свим друштвено-економским развојем у Србији. Интензивирање долазака и потрошње у друштвеном производу Војводине прекинут је крајем 80-тих година, погоршањем економских и политичких услова. Постоје подаци да је туризам у 1999. години у односу на претходну опао за чак 47%. У периоду између 2000. и 2003. године,

туризам је учествовао у вредности друштвеног производа са свега 2,1%, што само указује на један периферан положај туризма у привреди Војводине (Попеску, 1995). Познато је да је некада ловни туризам у Војводини остваривао значајне финансијске ефекте, а тада је Војводина имала препознатљив производ на европском тржишту. Нажалост, промене у последњој декади су довеле до негативних ефеката. Већ је речено да овај регион није никада имао одлике масовног туризма, али њене туристичке вредности стављају је у високу корелацију са растућим трендом индивидуализације иностране и домаће туристичке тражње.

Туризам као привредна делатност добија све значајније место у привреди, а карактеришу га поред директних и индиректни развојни утицаји на бројне друге гране. Из тога проистичу потешкоће код прецизнијег утврђивања његовог стварног доприноса привредном и друштвеном развоју. Приходи од туризма из године у годину се повећавају, те је туризам Војводине у претходној деценији делио судбину укупне привреде. Међутим, неадекватна валоризација природних и антропогених вредности, лоша привредна структура, те инфраструктурна изградња успоравају раст туризма. Туризам се најједноставније дефинише као део националне економије која снабдева туристе који посећују локалитет изван места сталног рада и боравка. Ова грана несумњиво доприноси економском развоју државе, али и разбијању негативне слике код иностраних туриста о Србији. Према подацима приходи од туризма у Србији у 1999. години износили су 17,9 милиона долара, а већ 2002. године око 77 милиона долара.

Табела 1. Број туриста и ноћења за 1971, 2002, 2005 и 2007. годину (у хиљадама.)

	Број туриста			Број ноћења		
година	укупно	домаћи	страни	укупно	домаћи	страни
1971	339	279	60	573	450	123
2002	283	233	50	724	614	110
2005	261	191	70	735	581	154
2007	314	216	98	835	604	231

Извор: Статистички годишњаци Војводине, Покрајински завод за статистику, Нови Сад.

Табела 1. показује број туриста и остварених ноћења за поједине године у региону Војводине. Промет туриста је најмеродавнији показатељ постојећег стања и искоришћености услова и фактора развоја туризма, а са друге стране одређивања облика туристичких кретања који проистичу из туристичких потенцијала. Период од 80- тих до 90-тих година није релевантан за утврђивање стања туризма управо због свих економских и политичких дешавања која су била права кочница за ову делатност. Током тих година створена је за туризам Војводине неповољна констелација у којој су постали евидентни сви дугорочно акумулирани проблеми у самом туризму, а још више проблеми његовог недефинисаног места и улоге у привреди и друштву. Из табеле се може видети да је број туриста 1971. године био на завидном нивоу у поређењу са годинама које су такође дате у табели. Те године је укупан број туриста износио 338.774, да би 2005. године био знатно умањен (око 261.000 туриста). Пораст туристичких

кретања бележи се од краја 2006. године и почетка 2007. а прогнозе су релативно оптимистичке, да ће туризам Војводине до 2010. године доживети своју највећу експанзију, као један од недовољно искориштених, а веома богатих региона природним и антропогеним ресурсима које може да понуди. Број туриста у Војводини остварен 1999. године је чинио свега 34% максималног броја из 1985. године. Године 2002. тај удео је порастао за 47%, а то је ниже и од остварења са почетка 70-тих година двадесетог века. Сматра се да је садашње стање броја туриста и ноћења чак лошије од седамдесетих година. Да би се убрзао процес туристичких кретања, потребно је утицати на бољу организацију у туризму на свим нивоима (опремљеност, квалитет услуга, свеобухватна организација туристичких и хотелских предузећа и сл).

Туризам је постао значајан извор прихода многих регија. Сматра се да је у свету међународни туризам приближан међународној трговини. Њене годишње стопе раста износиле су у 1994. години 8,7%, достигле 9,9% 1997. године и опале 1998. године на 3,3%. Годишње стопе раста иностраног туризма у свету веће су од стопа раста светске привреде. Стабилизујући се на 3% годишњег повећања основних показатеља туристичког промета (ноћења, туристи, приходи), инострани туризам показује да је 2000. године укупан број страних туриста достигао 698.000.000, што је 7,4% више него у односу на 1999. годину.

Према подацима за Војводину летња сезона 1999. године била је знатно лошија, а узроци таквих кретања су у сфери спољног окружења, али и у сфери унутрашње организације и политике државе у којој је изостала оријентација на туризам као грану привреде која може извући земљу из тешке економске ситуације. Треба имати у виду да су укупни ефекти туризма знатно већи, јер се они у статистичкој методологији исказују као резултати у угоститељству и путничким агенцијама. Овим делатностима треба додати оне, посебно саобраћај, трговину, које захваљујући туризму повећавају свој друштвени производ или остварују повољне ефекте у извозу.

2. Битне претпоставке снажнијег деловања туризма на привреду Војводине

Сви аспекти са којих се туризам разматра говоре само суштину туризма, на друштвени, политички, али и економски карактер ове делатности. То се најбоље види из дефиниције коју Krapf истиче „Економски елеменат је заједнички именитељ психолошког, социолошког, географског и техничког аспекта туризма“. Врло често се могу срести у страним културама изрази за туризам попут: Touris Trade, Travel Industry, Tourist Industry и сл.(Medlik, 1997). Туризам је разнородна привредна делатност, која се састоји од различитих привредних и непривредних активности, а све заједно учествују у задовољењу потреба домаћих и страних туриста. Међутим, оно што разликује туризам од других привредних делатности, јесте што се никада не појављује као самостална делатност, те не постоји могућност за детерминисање туристичке привреде као засебне и независне целине. Као резултат потрошње туриста у једној одређеној дестинацији, јављају се

економски ефекти туризма на привреду, а на првом месту истичу се директни и индиректни утицаји, али се не сме изоставити ни чињеница мултипликативних ефеката ове делатности. Директни утицаји су они који се осете на дрштвеном производу и националном дохотку конкретних земаља, јер се туризам може сматрати њиховим стваоцем. Осим тога, туризам повлачи са собом развој других грана и делатности попут угоститељства, трговине, занатства, превоза, спорта и др. Једна велика улога ове делатности јесте потпуније коришћење радно способног становништва свих структура. Наравно, самим тим се и у другим активностима које су у вези са туризмом, вреднује живи људски рад. Неповољна привредна кретања су деведесетих година захватила поред осталог и туристичку привреду Војводине, што се најбоље види кроз драстично смањивање девизног прилива од туризма, који је даље негативно утицао на укупни платни биланс земље.

Полазећи од искустава и досадашњег развоја туризма, као и оцена појединих битних елемената тог развоја, може се са великом сигурношћу тврдити да се туризам (домаћи и страни) развијао снажно, не само као привредна делатност, него да је имао и одређених импликација на укупне привредне токове. Велики део тих импликација је имао несумњиве позитивне одразе на кретања у националној привреди (платни биланс, запошљавање, равномернији регионални развој), а негативне импликације којих је било (недовољно ефикасне инвестиције, ниске продуктивности фактора производње, угрожавање природних ресурса и еколошке равнотеже) нису у већој мери могле утицати на развој и стабилност укупне привреде земље. До споменутих позитивних и негативних импликација је долазило у условима екстензивног, спонтаног, недовољно осмишљеног и неадекватног туристичког развоја. Развој туризма деведесетих је текао мање више на ивици укупних привредних кретања, од којих је углавном примао негативне опште импулсе (инфлацију, рестрикције итд.). Такво стање је била последица одсутности не само одговарајуће конзистентне и дугорочније политике развоја туризма, него и такве политике која би уградила развој туризма у јасно дефинисане циљеве општег друштвено-економског развоја земље. Зато се морају споменути све позитивне и негативне импликације, настале на екстензивној и спонтаној основи, које се могу третирати као скромни допринос укупним токовима, просто из разлога јер нису постојале битне друштвено-економске претпоставке за знатно потпуније деловање стабилизационих елемената које туризам садржи у себи.

Један од главних циљева политике сваке земље је економска стабилизација, која се постиже првенствено развојем, а стабилност је претпоставка за постизање задовољавајућих учинака развојне политике. Развој туризма може допринети остваривању циљева развојне политике (равнотежа у економским односима, повећање запослености, регионални развој итд.), али једино ако се при избору мера које ће усмеравати развој туризма не занемаре: фазе привредног развоја, специфичности и законитости развоја ове делатности, потражња, квалитативни фактори развоја и трошкови такве политике. У противном сам раст туризма у квантитативном погледу може указивати на остваривање циљева развојне политике, а да не доприноси општој стабилизацији привреде. Туризам једино у међузависности и у складу са нивоом развоја осталих делатности може остваривати оптималне резултате. То је веома важно, јер је досадашња

оријентација на индустријализацију запоставила не само индустријску производну оријентацију на туристичко тржиште и изградњу материјалне основе угоститељства, већ на развој туризма још значајније, пољопривредну производњу, промет и другу инфраструктуру, нарочито на туристичким подручјима.

На подручјима туристичке концентрације досадашњи развој туризма зауставио је исељавање становништва у радно највиталнијој доби живота, а између осталог може се уочити да је последњих година развој појединих облика туризма омогућио и повратак становништва у мање крајеве. То решава и проблем незапослености локалног становништва (Jenkins, 1991). Поставља се питање да ли ће развој масовног туризма допринети механичком приливу становништва, што ће аутоматски повећати трошкове развоја, те да ли ће управо те регије које имају компаративну предност за развој туризма, почети да губе економски интерес за развој туристичке делатности.

Фактор од којег највише зависи даљи развој туризма, јесте улагање у развој туристичке понуде. То подручје стимулације инвестиције у понуду, треба подредити отклањањем насталих диспропорција и ограничења – подизању квалитативног нивоа понуде и подизању репродуктивне способности туристичке привреде као репрокомплекса. Преливање акумулације из других грана и подручја у развој туризма на бази тзв. девизног интереса оптерећено је јаким краткорочним интересима. Дугорочни економски интерес привреде изван туризма да улаже у његов развој је у повећању доходка на бази проширења тржишта, стварања репродукционих целина, смањења неких специфичних врста трошкова или подизања репродуктивности фактора производње.

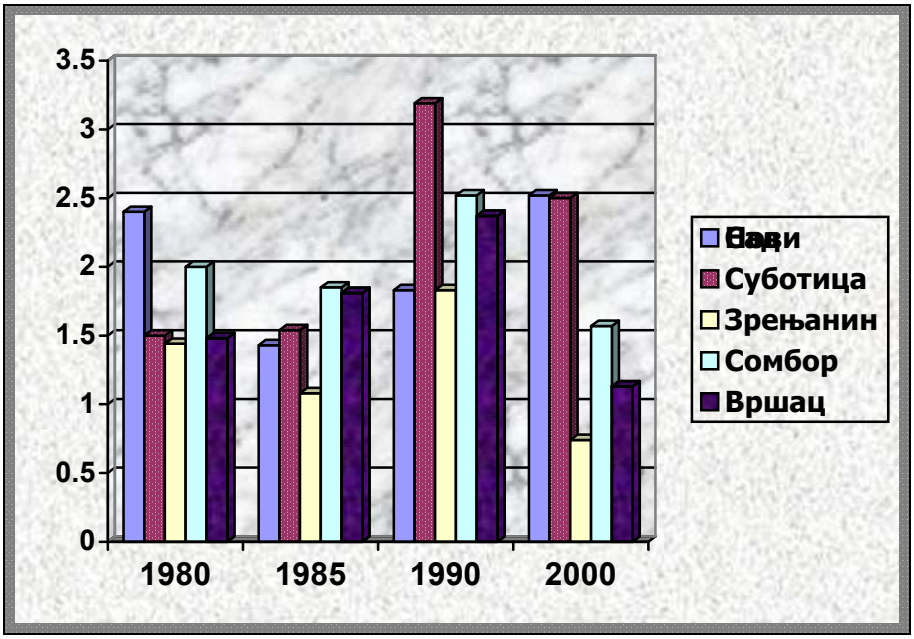
Циљеви стабилизације усмерени су не само на даљни привредни раст већ и на квалитет тог раста. Такав развој не може се ослањати само на нове инвестиције и запошљавање, него поклања већу пажњу продуктивности фактора производње и ефикасности привређивања те економским односима са иностранством. Квалитативне промене нису могуће без промена у изворима економског раста. Развој туризма осим што доприноси бржем привредном развоју, омогућава и квалитативне промене у другим секторима.

3. Учешће туризма у појединим агрегатима привреде Војводине

Туристичку привреду треба посматрати као мозаик који се састоји од низа елемената који дају жељену слику само ако су појединачни елементи део складне целине. Туризам изолован и препуштен сам себи не може остваривати ни приближно оне позитивне ефекте и утицаје које би могао постизати у организованој и економски мотивисаној вези са осталом привредом. Његов значајни пропулзивни и интегративни карактер, те улога мултипликатора, индуктора и акцелератора глобалних привредних токова, су сведени на минимум у Војводини, иако је то велика грешка, јер управо на том подручју туризам може дати велики допринос укупном економском развоју. Осиромашен и без подршке, туризам нема снаге ни за даљи сопствени развој, па отуда и његово знатно заостајање за туристичким развојем конкуренстких земаља (Вуконић, 1987).

Туризам је делатност која у основи нема производни карактер, али се јавља као веома значајан фактор формирања друштвеног производа и националног дохотка. Ову важну функцију туризам обезбеђује прометом страних туриста, преко кога се посредством девизне туристичке потрошње, врши директно преливање иностране акумулације у туристичке дестинације и привреду земаља које нуде одговарајуће услуге. У томе је суштинска предност иностраног туризма у односу на домаћи, који врши прерасподелу новчаних средстава унутар граница једне земље.

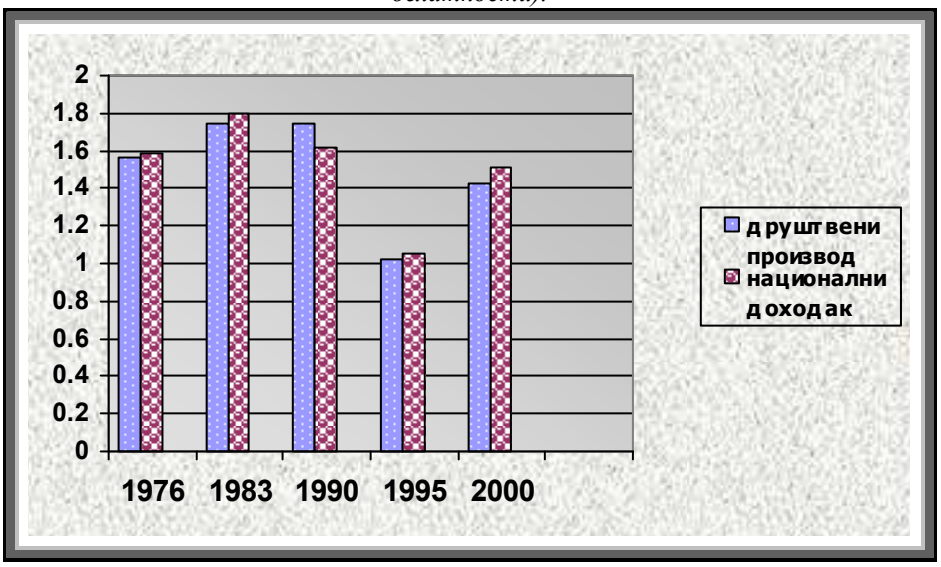
Графикон 1.Учешће туризма и угоститељства у националном дохотку појединих општина Војводине (%), за период 1980, 1985, 1990 и 2000. године.



Извор: Статистички годишњаци Војводине, Покрајински завод за статистику, Нови Сад.

Графикон 1. даје приказ учешћа туризма и угоститељства у националном дохотку појединих општина Војводине. Постоје подаци да је то учешће релативно мало од 1976. године са неких 1,57 % у друштвеном производу и 1,60 % у националном дохотку. Године 1983. достиже учешће од 1,75 % у друштвеном производу, а 1,79 % у националном дохотку. Може се слободно констатовати да од тада учешће туризма у друштвеном производу и националном доходку полако опада.

Графикон 2. Учешће туризма и угоститељства у вредносној структури друштвеног бруто производа укупне привреде Војводине (по принципу чисте делатности).



Извор: Статистички годишњаци Војводине, Покрајински завод за статистику, Нови Сад.

По свом предмету и карактеру рада туризам спада у ону групу делатности које на трајној основи омогућавају непосредно ангажовање радно способног становништва из свих социјалних, старосних и полних група, као и разних нивоа образовања. Ову околност треба посматрати у светлу пресудне улоге живог рада у задовољавању разних потреба туриста, као и чињенице да је у сектору туристичких услуга, слично осталим терцијарним делатностима, могућност замене живог рада савременим технологијама релативно ограничена. Туристичко-угоститељска делатност представља моћан фактор за успешно ублажавање и превазилажење незапослености као сложеног и тешког социо-економског проблема на нивоу државе, али и региона.

Поливалентни карактер туристичких услуга отвара широк простор за додатно запошљавање читавом спектру других привредних и ванпривредних делатности, тако да се деловање туризма као фактора запошљавања рефлектује код бројних сегмената економске, друштвене и социјалне структуре. Данас је у свету на пружању туристичких услуга запослено преко 150 милиона људи, од чега у Европи као намоћнијем рецептивном тржишту око 10 милиона (Nordin, 2005). Када се броју запослених у области туризма у Војводини, хотелијерства и угоститељства додају и сви они који у другим делатностима у потпуности или делимично учествују у пружању разних врста туристичких услуга и тиме остварују лична примања, као и они који су у тзв. домаћој радиности, такође остварују егзистенцију пружањем услуга смештаја и исхране, тек тада се може добити увид у укупне ефекте развоја туризма на запосленост становништва. Наравно, не сме се изоставити и чињеница да се броју запослених често морају

додати и сезонски радници како у туризму, тако и у другим делатностима које су индуковане туризмом. Непостизање континуитета у запошљавању доноси негативне ефекте, јер су и примања радника сезонски одређена.

Међутим, за Војводину се може рећи да је и запосленост за сада у туризму релативно ниска у односу на друге делатности. Године 1972. је износила око 2.46%, а након тога забележене су мање осцилације, где 1982. учешће запослених у туризму полако опада. Највећи пад осетан је током деведесетих година, управо због већ наведених неприлика које су задесиле државу и бивше републике. Ангажовање у туризму Војводине је мање или је на незадовољавајућем положају, те се губи утисак да је туризам примарна грана, иако се у развојним документима декларативно спомиње и туризам. Постоје и битне разлике у броју запослених у хотелијерству и туризму, где је наравно очигледно која грана више запошљава становништва.

Табела 2. Број запослених у области туризма и хотелијерства у Војводини

Година	Укупан број запослених у економији		Број запослених у хотелској инд. и туризму		Хотелска индустрија		Туризам	
	укупно	%	укупно	%	укупно	%	укупно	%
1972	356017	100.00	8755	2.46	8590	2.41	165	0.05
1974	373569	100.00	8902	2.38	8703	2.33	199	0.05
1976	404399	100.00	9985	2.47	9750	2.41	235	0.06
1978	431504	100.00	12800	2.97	12478	2.89	322	0.07
1980	456368	100.00	13108	2.87	12708	2.78	400	0.09
1982	468777	100.00	13124	2.80	12723	2.71	401	0.09
1984	476940	100.00	13390	2.81	13016	2.73	374	0.08
1986	528123	100.00	15951	3.02	.....	...	...	...
1988	526772	100.00	13701	2.61	13191	2.50	510	0.11
1990	497589	100.00	11068	2.22	10910	2.19	472	0.03
1992	537484	100.00	8194	1.52	7862	1.46	332	0.06
1994	407363	100.00	6656	1.63	6350	1.56	306	0.07
1996	375459	100.00	6046	1.61	5782	1.54	264	0.07
1998	346588	100.00	5706	1.64	5464	1.58	242	0.07
2000	315845	100.00	4999	1.58	4810	1.52	186	0.06

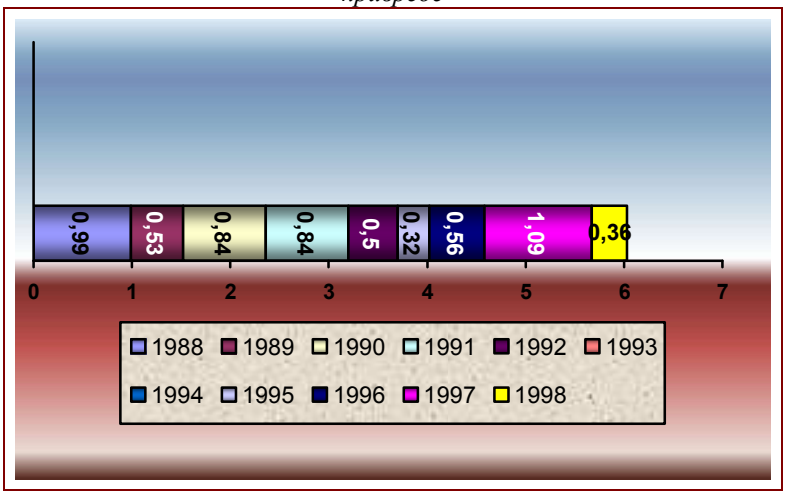
Извор: Статистички годишњаци Војводине, Покрајински завод за статистику, Нови Сад.

Године 1996. број радњи у домену туризма и угоститељства кретао се око 4.822, а 1998. године ове две делатности према укупном броју радњи биле на четвртом месту, иза занатства и личних услуга (14.431), трговине (11.285) и саобраћаја и веза (6.419), што је релативно добра позиција.

Графикон 3. показује учешће туризма и угоститељства у оствареним инвестицијама привреде Војводине. Може се уочити да се крећу од 0.32% 1995. године до 1,09% 1997. године. Све ово само говори о релативно ниским улагањима у туристичко пословање и његов приоритетни положај у привреди Војводине.

Темпо улагања није подједнак, што је узроковано свим економским и политичким недаћама. Међутим, може се закључити и то да су у туризму као привредној грани све инвестиције улагане у сопствени развој и сопствене делатности. Овако неадекватно и недовољно улагање проузроковало је успоравање градње и обнове свих капацитета. Једно од најбитнијих питања јесте и улагање у туристичку привреду. Знатно умањене инвестиције у туризам довеле су до стагнације у развоју основних и комплементарних смештајних капацитета и пратећих објеката, али и до знхачајног смањења квалитета због нередовног текућег и инвестиционог одржавања.

Графикон 3. Учешће туризма и угоститељства у оствареним инвестицијама привреде



Извор: Статистички годишњаци Војводине, Покрајински завод за статистику, Нови Сад.

У току 2008. године предложен је приоритет улагања у туристичку делатност, што подразумева изградњу информационих система, повећање броја запослених, унапређење свих облика туризма, те промотивне активности које се за сада финансирају искључиво из боравишних такси. Да је туризам Војводине у експанзији показује интересовање за понуду у иностранству, те је у току 2008. године објављено у страној штампи око 80 брошура, а Србија као пожељна туристичка дестинација ушла у 30 светских брошура. Од 1984. године хотели, манифестације и градови Војводине су добили 24 пута награду Туристички цвет, од чега једна трећина припада Новом Саду, што је и разумљиво с обзиром да је то и највећи туристички центар Војводине, а и државе Србије након Београда.

Постоје и други интереси за развој туризма у Војводини, као што је проширење могућности пласмана производа и услуга, потребе равномернијег регионалног развоја, потребе развоја домаћег туризма, као и проширење могућности запошљавања, које свакако треба интегрисати са споменутим интересом за извоз путем туризма, али њихово је деловање, издвојено гледајући, у датим условима преслабо за решавање кључних развојних питања овог сектора у целини.

Закључак

Туризам је једна од привредних делатности која Војводину најдиректније *суочава* са целим светом у економском, политичком, социјалном и културном погледу, те је самим тим туризам и допринео афирмацији наведених система. Посматрајући регион Војводине може се, након свега што је речено, закључити да ово подучје има превасходно привредну структуру и да туризам поседује одлике несигурности и несталности у својим економским ефектима. Учешће туризма у националном дохотку Војводине је релативно ниско и креће се до највише лествице од око 1,80 %. Запосленост становништва у овој привредној грани још увек није на завидном нивоу, а зна се да је највећи проценат запослених у угоститељству, а нешто нижи у туристичким посредничким делатностима. Такође се може извести закључак да је и проценат улагања инвестиционих средстава низак, приоритет су имале друге привредне гране, у чијој корелацији је туризам егзистирао, а један битан разлог те чињенице јесте и то да је туризам своја средства улагао константно у сопствени развој. Војводина је регион оријентисан још увек ка пољопривреди, чиме се обезбеђује знатан део средстава и осигурава извоз. Најбитније је истаћи да је туризам Војводине опстао захваљујући утицају туризма развијенијих суседних регија државе Србије, а да су минимални ефекти војвођанског интерног туризма. У Војводини је туризам споредна делатност која је добро дошла као допунски извор прихода из туристичких подручја.

Изборити се за праву позицију на туристичком тржишту Европе и света, је веома тешко, у време политичке и економске нестабилности у земљи. Чини се да је након 2002. године стање кренуло узлазном путањом, али је још увек нереално закључивати да је то заиста пут правих успеха и праве валоризације региона. По броју лежаја, броју туриста и ноћења, Војводина је данас на нивоу 60-тих или 70-тих година прошлог века. Често се каже да би прави пут до постизања успеха у туризму и приближавања Европи, био сагледавање стања из прошлости, извлачење порука и поука, потенцирање позитивних елемената, елиминисање ограничавајућих фактора.

Главни показатељи генераторске снаге туризма допринели су да ова делатност буде сврстана у групу приоритетних развојних праваца, са посебним интересом државе у погледу њеног усмеравања и подстицања. Побољшање квалитета туристичке понуде Војводине је будућност њеног развоја. Пре свега говори се о реконструкцији и реновирању угоститељских објеката, изградњу нових што је једним делом већ увелико и започето, али углавном у подручју града Новог Сада, на бази међународних стандарда и правних прописа о категоризацији, увођење нових технологија у услуживању и резервацијама, увођење стандарда у путничким агенцијама и код осталих организатора туристичких путовања и сл. Туризам битно доприноси да глобални поремећаји националне привреде не буду већи и још тежи. Туристичка привреда је у односу на основна жаришта нестабилности (платни биланс, инфлацију, запошљавање, инвестиције, општу потрошњу, слабост привредне структуре, регионални развој) деловала изразито позитивно. У поређењу са другим привредним гаранама, туризам већ годинама даје највиши апсолутни девизни приход, затим има утицај на смањивање инфлације. Стабилизационо деловање туризма детерминишу циљеви: допринос

постизању и одржавању стопе запослености, смањење регионалних диспропорција у економском развоју, искоришћавање позитивних тенденција у кретању туристичке потражње и туристичке потрошње итд.

Сви основни излази из досадашњег стања туристичког привређивања морају се кретати у оквиру врло озбиљног напора за интегрисање туризма у шире економске токове и процесе, уз наглашену систематску и стимулишућу друштвену подршку, знатно већу него сада.

Литература и извори

1. Adizes I., (1992): Mastering Change, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
2. Adizes, I., (1971); Industrial Democracy Yugoslav Style, Free Press, New York.
3. Adizes, I., (1975); New Dimensions to Democracy, Self-Management, Santa Barbara.
4. Adizes, I., (1980); How to Solve the Mismanagement Crisis, Adizes Institute Publications, Los Angeles.
5. Бакић, М., (1996): Покретачи промена у савременој пословној туристичкој политици, Пословна политика, Београд.
6. Бакић, О., (1997): Србија на међународном туристичком тржишту, Нова трговина, бр. 7-8.
7. Bowen, J., (1991): The Interface Between Tourism and other Agruculture, Journal of rural Studies.
8. Boyer, M., (1972): Le tourisme, Editions du Seuil, Paris.
9. Burkart, A.J., (1981): Tourism: Past, Present and Future, Heinemann, London.
10. Вукићевић, М., (1978): Економика туризма. Виша пословна школа, Нови Сад.
11. Вуконић, Б., (1987): Туризам и развој, Школска књига, Загреб.
12. Gunn, C., (1988): Tourism Planning, Taylor & Francis, New York.
13. Hall, C., (1992): Tourism, Prentice Hall, London.
14. Hunziker, K., (1942): Grudiss der Allegemein Fremdenverkehrs, lehre, Zurich.
15. Hunziker, R., (1961): Revenue de Tourisme, Bern, Switzerland.
16. Jenkins, J., (1991): Tourism Development, Harlow Longman.
17. Кицошев, С., Бубало, М., (1999): Структуре становништва, ПМФ, Институт за географију, Нови Сад.
18. Марковић, С., Марковић, З., (1972): Економика туризма, Школска књига, Загреб.
19. Mason, P., (1995): Tourism, Masey University, New Zealand.
20. Medlik, S., (1997): Understanding Tourism, Butterworth – Heinemann, Oxford.
21. Medlik, S., (1997): Understanding Tourism, Butterworth – Heinemann, Oxford.
22. Nordin, S., (2005): Tourism of Tomorrow, European Tourism Research, Ostersund.
23. Olsen, M., (1995): Into the New Millenium, International Hotel Association, Paris.
24. Pine, J.B., Gilmore, J.H., (1999): The Experiecne of Economy, Harvard Business School, Press, Boston.
25. Попеску, Ј., (1995): Управљање развојем туризма, Туристичко пословање, бр.1/95, Београд.
26. Ранковић Ј., (1990): Теорија и анализа биланса, Економски факултет, Београд.
27. Сенечић, Ј., (1997): Истраживање туристичког тржишта, Економски факултет, Загреб.
28. Статистички годишњаци Војводине, Покрајински завод за статистику, Нови Сад
29. Тодосијевић, Р., (1995): Променама до успешног предузећа, Прометеј, Нови Сад.
30. Унковић, С., (2007): Економика туризма. Центра за издавачку делатност Економског факултета, Београд.

31. Унковић, С., (1991): Свремени токови у туризму, Економски факултет, Београд.
32. Fabozzi F., (2003): Capital Market – Institutions and Instruments. Prentice Hall, New York.
33. Faulkner, B., (1997): Complexity in Tourism, Outledge, London.
34. Harris, P., (1999): Profit Planning, Butterwort-Heinemann, Oxford.
35. Cullen P., (1997): Economics for Hospitality Management, Thomson Press, London.
36. Черовић, С., (2004): Истраживање туристичког тржишта, ПМФ Департман за географију, туризам и хотелијерство, Нови Сад.
37. WTO (2001). Tourism 2020 Vision, WTO, Madrid
38. WTTC (2002): Increasing Mobility, Expanding Infrastructure, WTTC, London
39. WTTC (2003): Blueprint for New Tourism, WTTC. London
40. http:/www.spacetourismsociety.org

Мр Гордана Живаљевић
Висока пословна школа струковних студија, Лесковац

OPTIONS POSSIBILITIES AT THE MODERN FINANCIAL MARKET

Abstract

Nowdays,options are being traded on many terminal markets.These options,as a form of derivates,have various products or finanancial instruments which alllow us to trade (gold & silver,oil & gas, short-term and long-term state bonds,shares, the Stock Exchange indexes, foreign ehchange rates,ets.) The option stands for the agreement which is signed between two contracting parties, a buyer and a seller of the agreed stock.After that,the owner of that option is given right by that contract to realize it,while the other side of the contract has to fulfill the obligation. While arranging the contract it is being started precisely the following: the kind of the stock,the deadline of the realization of the option,and the arranged price. An instantaneous price of the stock is known as a spot price.

Key words: *option premium,strike price,speculation,hadging,options strategies*

МОГУЋНОСТИ ОПЦИЈА НА САВРЕМЕНОМ ФИНАНСИЈСКОМ ТРЖИШТУ

Абстракт

Данас се опцијама тргује на великом броју терминских тржишта.Оне,као облик деривата,имају различиту подлогу тј.производе или финансијске инструменте који дају право куповине или продаје (злато и сребро,нафту и гас,краткорочне и дугорочне државне обвезнице, акције, берзанске индексе, девизне курсеве и др.) Опција представља уговор који се склапа између две стране купца и продавца подлоге тог уговора.Притом власнику опције тај уговор даје право на његову реализацију,док је друга страна у обавези да испоштује уговор.Приликом склапања уговора прецизира се:врста подлоге,дан истека опције(када се она може реализовати)и уговорена цена.Тренутна цена подлоге назива се спот цена..

Кључне речи: *опциона премија,страјк цена,шпекулација,хеџинг,опционе стратегије*

Увод

Опције су као финансијски инструменти познате више од једног века.Научник Л.Бацхелиер је у својој докторској дисертацији "*Тхеорие де ла спецулатион"*1900.године дао прву математичку анализу цене опција и образложио мотиве инвестирања у опције.Он је разматрао еволуцију цена акција као случајно кретање,што се сматра зачетком стохастичког моделирања у економији.Међутим,опцијама се организовано тргује тек од 1973.године што је допринело експанзији финансијског тржишта.Као такве,имају дугу историју и контроверзну судбину,обзиром да су и најразвијенија финансијска тржишта повремено забрањивала коришћење опција (нпр. у Енглеској између 1931.год. и 1958.год. или у САД између 1930.год и 1973.год.)[1]

Ове забране имале су као мотив став да опције подижу спекулативни карактер тржишта или,у случају опција на робу,да немају рационалну економску функцију.Организована трговина опцијама почела је седамдесетих година XX века у складу са општим трендом финансијских иновација, глобализације, интернационализације, као и рапидног раста финансијских тржишта. Наиме, модерни развој опција почиње тек са 1973. годином, када је при чикашкој робној берзи (*Цхицаго Боард оф Траде)* основана опцијска берза ЦБОЕ (*Цхицаго Боард Оптионс Ехцханге).*Формирање посебног тржишта опција омогућило је деловање секундарног тржишта које је до тада егзистирало као шалтерско тржиште.Опције имају две основне намене а то су: шпекулација (спецулатион) и заштита портфолиа од ризика (хадгинг).У том смислу се међу инвеститорима разликују шпекуланти и хеџери у зависности од њихових мотива улагања у опције.Мотив шпекуланта је зарада,док је мотив хеџера заштита портфолиа од ризика који са собом носи непредвидивост у кретању цена.

1.1. Могућности опција

У односу на фјучерсе,опције имају низ потенцијалних предности. Знамо да инвеститори код фјучерса контролишу ризик свог портфолиа тако што фиксирајући цену активе која ће бити предмет њихове трансакције елиминишу могућност губитка због евентуалне неповољне промене цена.Али,на тај начин они свесно жртвују потенцијалне добитке да би се ослободили ризика од потенцијалних губитака.

Опције се као инструмент такође могу користити за хеџинг портфолиа,али и у спекулативне сврхе.То значи да купац који их задржава до рока доспећа је изложен ефекту повољних ценовних промена(у нешто мањој мери у односу на дугу или кратку позицију у активи).Стога,опције пружају читав спектар потенцијалних приноса за њихове купце и продавце.

За разлику од фјучерс уговора, код опција(оптионс) не постоји обавеза извршења уговора на обе стране.То проистиче из чињенице да опциције дају

[1] J.Williams,"The Economic Function of Futures Markets"Cambridge University Press,Cambridge,1989.,str.156

власнику право али не и обавезу да купи или прода одређену финансијску активу по унапред утврђеној цени. Купац опције плаћа продавцу,или исписивачу (option writer),одрђену провизију која се зове опциона цена или опциона премија (option price или option premium) и која представља надокнаду за преузети ризик промене цене активе у основи опције. Извршна или страјк цена (excercise price или strike price или само strike) је цена по којој се финансијска актива из основе опције може купити или продати. Датум истека или датум доспећа (expiration date или maturity date) је датум после кога опција престаје да важи.

Опције се могу поделити са становишта извршења уговора на Америчке и Европске,мада ова подела не коинцидира са ексклузивним местом њиховог трговања. У Јапану се тргује и тзв. модификованим америчким опцијама које подразумевају могућност реализације пре датума доспећа али само током једног утврђеног дана недељно. Што се тиче америчких опција оне се могу реализовати у било ком тренутку до датума доспећа, укључујући и тај датум, док се европске опције могу реализовати само на дан доспећа.

Са становишта права које дају њеном имаоцу опције се могу поделити на пут и кол.Кол (*call*) опција је куповна опција која њеном имаоцу даје право да купи неку активу по утврђеној цени. Пут *(put*) опција њеном имаоцу даје право на продају.

У САД опцијама се тргује и на берзама и на ОТЦ тржишту. Трговина опцијама на берзи подразумева њихову стандардизацију,затим већу сигурност јер учествује клириншка кућа, као и ниже трансакционе трошкове због веће ликвидности и већег обима промета.У САД постоји Клириншка корпорација за опције (*Оптионс Цлеаринг Цорпоратион – ОЦЦ)* која је основана 1974. године од стране АМЕХ и чикашке берзе ЦБОЕ,а одобрена као национални клиринг за опције од стране СЕЦ. Ова корпорација има задатак да региструје, емитује, гарантује и поравнава трансакције са опцијама које се налазе на листингу берзе. Осим берзанске трговине у САД је присутна и ванберзанска трговина опцијама тзв.ОТЦ. На овом тржишту могу се креирати опције у складу са потребама инвеститора из инвестиционих компанија и то сагласно њхиховим специфичним порфолиима**.**

Финансијске опције којима се организовано тргује на берзи у САД сврставају се у четири основне групе а то су:

- *опције на акције,*
- *опције на берзанске индексе,*
- *опције на валуте и*
- *валутне опције.*

I *Опције на акције* корпорација су врста опција којима се масовно и организовано тргује на берзи у САД. Берзе на којима се тргује опцијама на акције су:Чикашка берза (Chicago Board Options Exchange), AMEX, HUCE као и низ регионалних берзи: Филаделфијска, Пацифичка и Средњезападна. Свака опција на акције је америчког типа и изведена је на основу вредности 100 акција. Означавају се по акцијама на основу којих су деривиране,месецу доспећа,типу(put или кол) и strajk цени. Нпр:"ГМ март 85 put" је ознака за пут опцију на акцију Џенерал Моторса, која има рок доспећа у месецу марту и страјк цену 85$.

II *Опције на берзанске индексе* су се појавили први пут на Чикашкој берзи ЦБОЕ марта 1983.године и то на бази С&П 100 берзанског индекса који је и данас најпопуларнији.Касније је отпочела трговина и на другим берзама и то опцијама изведеним на бази других берзанских индекса.Код ове врсте опција срећу се и амерички и европски тип опције.Ова врста уговора нема на поравнању испоруку самих акција,већ се ради о готовинском поравнању. Опције доспевају треће суботе уговореног месеца доспећа.Временом је све више расла популарност и ширила се трговина индексних опција,тако да оне данас представљају трећину трговине свих опција на берзи.

III *Валутне опције* су врста опционих уговора којима се претежно тргује у ванберзанском промету.Нарочито су популарне опције на државне обвезнице и хипотекарне заложнице,мада се могу срести и опције изведене на основу разлике у валутним стопама (уиелд спреад) на поједине врсте обвезница. Инвеститори помоћу валутних опција врше хеџинг свог портфолиа и то тако што им оне омогућују да контролишу ризик промене валутног курса и да искористе повољна курсна померања. За главне светске валуте,валутне опције су у промету на Филаделфијској берзи од 1982.године.За њих је такође карактеристично да су врло прилагодљиве специфичним потребама инвестиционих фондова и то нарочито оних који улажу у поједине земље (*Country funds*) или географске регионе *(Regional funds).*

За опционе уговоре је карактеристично следеће:опциона премија остаје продавцу без обзира да ли купац опције изврши њену реализацију или не.За продавца опције максимални могући добитак је износ опционе премије, а за купца је то исто максимално могући губитак. Уколико су повољна кретања цена на тржишту купац опције може да профитира,једино што може да изгуби износ опционе премије. Пошто је њу платио као свој највећи потенцијални губитак,купац не полаже своја средства код клириншке куће нити је у обавези да одржава ниво на маргинском рачуну. Уколико су пак неповољна кретања цена на тржишту (раст цене активе у условима продаје кол опције или пад цена активе у условима продаје пут опције) продавац преузима на себе ризик могућег губитка,али је зато на сигурном добитку за износ опционе премије. Он полаже на свој маргински рачун износ опционе премије,а ако дође до неповољних ценовних кретања,продавац ће уплатити и додатна средства да би обезбедио потребна средства на свом маргинском рачуну.

1.2. Опционе стратегије

Портфолио или *тржишна стратегија* представља укупно власништво (фирме или појединца) над сигурносним средствима као што су акције, опције и друге хартије од вредности.

У теорији финансија се претпоставља постојање инвестиција без ризика које доводе до гарантоване зараде,без шанси да се направи губитак. Такву инвестицију представља депозит уложен у банку као и државна обвезница.. Најбољом тржишном стратегијом се сматра она којом се остварује профит једнак

профиту који се остварује улагањем у банку. Међутим,добром стратегијом се може зарадити више него улагањем у банку, али се може остварити и велики губитак. Дакле, могућност велике зараде подразумева прихватање великог ризика. У том смислу се у теорији финансија најбољим решењем сматра портфолио који је заштићен од ризика. Такав портфолио може обезбедити мали добитак, али је заштићен од великих губитака.

Постоје два основна типа ризика:

- специфични,
- неспецифични ризик или ризик тржишта.

Неспецифични ризик је повезан са факторима које утичу на целокупно тржиште као што су, на пример, стохастичка природа каматне стопе или индекси акција,на које инвеститор не може утицати својим деловањем.

За разлику од неспецифичног, специфични ризик се односи на поједине секторе тржишта.Инвеститор може утицати на њега,тј.може га избећи или минимизирати користећи одговарајућу тржишну стратегију или *диверсификацију*. У том смислу за инвеститора су од великог значаја параметри осигурања портфолиа од ризика на основу којих он креира стратегију заштите од ризика.

При заузимању својих позиција у опцијама, трансактори, по правилу, воде рачуна о следећим величинама: делта, гама, вега и тета.

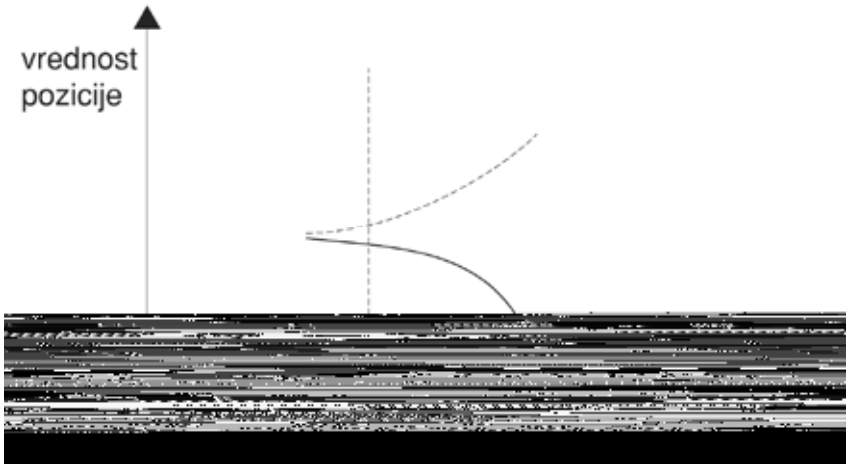
Делта портфолиа, која се састоји од опција на исту подлогу,дефинише се као брзина промене вредности портфолиа у односу на цену подлоге. Геометријски смисао делта заштите је да представља нагиб криве којом се описује вредност портфолиа у функцији цене подлоге.Ако је вредност делта велика по апсолутној вредности,портфолио је веома осетљив на промене цене подлоге.У супротном,ако је вредност делта мала по апсолутној вредности,вредност портфолио се незнатно мења са променом цене подлоге.Портфолио чија је вредност делта једнака нули назива се делта заштићен или делта неутралан.Пошто се делта мења са променом цене подлоге и са протоком времена,таква позиција се може одржати само у релативно кратком временском периоду.У пракси,увек када се примењује делта заштита она се периодично мора кориговати,односно мора се извршити ребалансирање портфолиа. Шема заштите која подразумева фреквентно прилагођавање портфолио позната је као динамичка шема заштите. Циљ делта заштите је да укупну вредност портфолио одржава непроменљивом. С обзиром да трансактори тргујући опцијама желе да купе подцењене,а продају прецењне опције,њихов интерес је да њхове позиције имају величину делта једнаку нули. То је познато као"купи јефтино,продај скупо".

У пракси међутим,свођење позиције на делта нулту није једноставно јер би у неким случајевима морали да буду на располагању делови пут и кол опција које се налазе у промету.Зато се често као делта нулта позиција третира и она чија делта није једнака нули,али је и мања од 1.

Гама портфолиа,који се састоји од опција на исту подлогу,представља брзину промене делта портфолиа у односу на цену подлоге,тј.представља други извод вредности портфолиа B^{π} по цени подлоге. Ако је вредност гама мала по апсолутној вредности,делта се споро мења са променом цене подлоге,па је потребно релативно ретко ребалансирати портфолио у смислу одржавања делта неутралности. Међутим, ако је гама велико по апсолутној вредности, делта је

веома осетљиво на промене цене подлоге,па је потребно врло често ребалансирати портфолио.Геометријски смисао гама је да описује закривљеност,односно конвексноат криве којом је представљена вредност портфолиа у функцији цене подлоге.Гама је врло значајна јер казује колико је потребно и у ком правцу адаптирати позицију трансактора под утицајем промене цене подлоге (нпр. акције, берзанског индекса и сл.) Она се може тумачити и као индикатор колико је прилагођавања потребно да би се задржала делта неутралн позиција транскатора.

Слика 1.1. Вредност позиције:делта на нивоу нула,позитивна и негативна вредност гама



На слици 1.1. испрекидана крива линија представља кретање вредности позиције инвеститора на нивоу вредности акције или берзанског индекса од 75 у лучају делта вредности нула и позитивне вредности гама.Пуна крива линија представља кретање вредности позиције инвеститора на нивоу вредности акције или берзанског индекса од 75 у случају делта вредности нула и негативне вредности гама.

Вега портфолиа представља брзину промене вредности портфолиа у односу на волатилност цене подлоге.У пракси,волатилност се мења током времена и заједно са променом цене подлоге и протоком времена утиче на промене вредности портфолиа који се састоји од позиција у опцијама на исту подлогу.Ако је вредност вега велика по апсолутној вредности,вредност портфолиа је веома осетљива на промене волатилности. Ако је вредност вега мала по апсолутној вредности,промена волатилности има релативно мали утицај на вредност портфолиа.Позитивна вредност параметра вега указује на повећање вредности портфолиа када се повећава волатилност,па је у том случају портфолио изложен ризику када се волатилност смањује. Негативна вредност вега указује на смањење капитала портфолиа када се повећава волатилност,па је у том случају портфолио изложен ризику када се волатилност повећава.

Тем

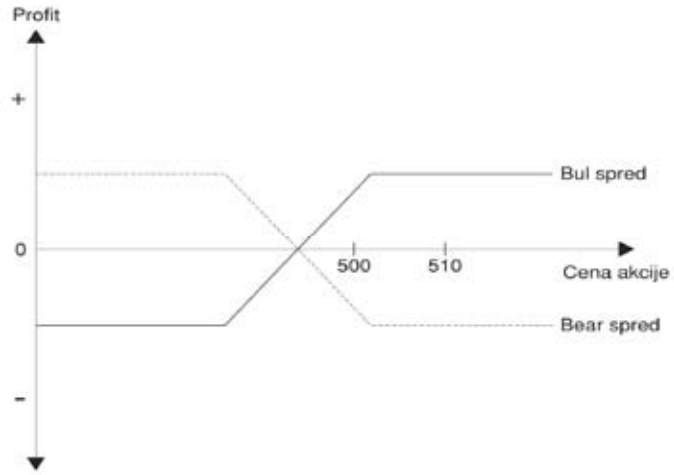
Батерфлај спред (Butterfly spread) стратегија је таква стратегија која полази од базичне претпоставке да се у будућности неће битно мењати цена акције која се налази у основи опције.Овде се ради о симултаној куповини и продаји кол опција на бази исте акције,са истим роком доспећа али различитим страјк ценама.Батерфлај спред је у ствари комбинација четири кол опције.Врше различите трансакције као нпр:куповина једне кол опције која има страјк цену испод тренутне тржишне цене акције,или продаја две кол опције које имају страјк цену једнаку тренутној тржишној цени акције,или пак куповина једне кол опције чија је страјк цена изнад тренутне тржишне цене акције.Уколико се цена акције креће на доспећу у распону од страјк цене прве купљене кол опције и страјк цене две продате кол опције, трансактор ће остварити добитак,а изнад тога његова позиција биће неутрална што значи да неће остварити ни добитак ни губитак.

Бул спред стратегија (Bull Spread) полази од претпоставке да ће у будућности доћи до пораста цена акција из основа опције и представљају комбинације опција са различитим страјк ценама или различитим роковима доспећа. Овде разликујемо три врсте стратегија:

- *Вертикални спред (вертицал спреад)* подразумева симултану куповину и продају опција исте врсте,са истим роком доспећа,али са различитим страк ценама,
- *Календарски спред (Календар спреад)* је истовремена куповина и продај опција исте врсте са различитим роковима доспећа,
- *Дијагонални спред (Диагонал спреад)* је комбинација горње две опционе стратегије и подразумева куповину и продају опција исте врсте са различитим страј ценама и различитим роковима доспећа.

Беар спред стратегија (Bear spread) полази од претпоставке да ће у будућности доћи до пада цена акција.Оне се могу другачије интерпретирати и као кратке позиције у бул спред стратегијама (Слика 1.4.).

Слика 1.4. Однос добитка и губитка бул спред и беар спред опционих стратегија



Стрип стратегија (Strip) је таква комбинација две пут опције и једне кол опције на исту акцију,са истом страјк ценом и истим роком доспећа.

Стран стратегија (Stran – triple option) је тзв. трострука опција која у ствари представља комбинацију једне пут опције и две кол опције истих карактеристика.

Закључак

Сваки инвеститор је заинтересован за принос и ризик своје укупне инвестиције.Начин да се подигну стопе приноса и минимизира ризик при управљању портфолиима лежи и у трансакцијама са дериватним хартијама од вредности.Ове хартије представљају терминске уговоре изведене на бази неке активе која стоји у њиховој основи и њихова цена зависи управо од цене те активе.Трансакције са финансијским дериватима: форвардима, фјучерсима, опцијама и опцијама на фјучерсе,представљају последњих година све популарније механизме подизања перформанси инвестиционих улагања. Опције,као дериватне хартије од вредности, омогућују њиховим емитентима и инвеститорима релативно јефтин начин умањења и контроле значајних пословних ризика.Њима се успешно и популарно контролише ризик промене каматних стопа,ризик промене цена хартија од вредности или ризик промене девизног курса.Дериватна тржишта,у односу на промптна,могу нудити и већу брзину трансакција,ниже трансакционе трошкове и већу ликвидност.Опциони уговори ценовно зависе од кретања цена активе из њихове основе и могу се односити како на финансијске инструменте,тако и на стандардизоване берзанске робе и племените метале.

Тенденција раста употребе опционих уговора,њихових изражених хеџинг и профитних могућности,наставиће се и у будућности у условима глобализације светског,финансијског тржишта. Због тога је од кључне важности добро познавати све карактеристике опционих могућности.Ово је посебно значајно за потенцијалне инвеститоре који опције,као дериватни финансијски инструмент користе у смислу хеџинг и спекулативних трансакција.

Литература

1.J.Williams,"The Economic Function of Futures Markets"Cambridge University Press, Cambridge,1989.,str.156

2.Fabozzi,F.J., A.J.Kalotay and G.O.Williams., "A Model for Valuing Bonds and Embedded Options", Financial Analysts Yournal,May-June 1993.

3.Merton,R.C., "Theory of Rational Option Pricing", Bell Yournal Of Economics and Management Science,No.1,Spring 1973.

4.Šoškić,D., "Upravljanje portfoliom i investicioni fondovi", Ekonomski fakultet, Beograd, 2001.

Мр Мухи Бела
Универзитет Едуконс, Факултет за услужни бизнис, Сремска Каменица

THE ROLE OF TRADE FAIRS IN THE PROMOTION OF TOURIST PRODUCTS

Abstract

Although fairs are old and traditional market institutions, they still have unabated importance in the (modern) business world. Despite the presence of new forms of business and promotion, fairs are still irreplaceable in the industry of tourism. Tourist fairs represents direct contact beetween the global demand and supply under the same roof. As actual worldwide situation and trends points out, for the creating and raising of the market share, and for the promotion of the business appearence, tourist fairs are becoming more popular every day.

Key words: *Fair, promotion, tourist product*

УЛОГА САЈМОВА ТУРИЗМА У ПРОМОЦИЈИ ТУРИСТИЧКИХ ПРОИЗВОДА

Апстракт

Иако су сајмови старе и класичне тржишне институције, они и даље имају несмањен значај у пословном свету. Упркос постојању нових облика трговине и промоције, сајмови су за туристичку индустрију незаменљиви. Сајмови туризма представљају директне сусрете глобалне туристичке понуде и тражње под истим кровом. Како светско искуство показује како за стварање и повећање тржишног учешћа, тако и за стварање и промовисање пословног имица туристички сајмови су све популарнији.

Кључне речи: *Сајам, промоција, туристички производ*

Увод

Изложба/сајам је професионално организован догађај који олакшава сусретање и упознавање купаца и продаваца на финансијски ефектан начин. Изложбе/сајмови изграђују бренд од производа и/или услуге, јачају постојеће пословне везе, спроводе едукацију, подижу квалитет, пружају прилике за истраживање тржишта, генеришу медијску покривеност и често се користе за лансирање нових производа. Изложбе/сајмови играју битну улогу маркетинг микса

јер нуде велики спектар бенефиција.[1] У почетном периоду на сајмовима су се излагали производи намењени производној потрошњи, да би временом сајмови постали пословни догађаји који све више окупљају произвођаче производа широке потрошње, као и услужни сектор. Сајмови су временом показали склоност према специјализацији и профилисању програма одржавања.[2] Модерни сајмови су све више специјализовани и усмерени ка промоцији, због тога је битно сајам не посматрати као трошак, већ као инвестицију у промотивне активности, упознавање нових људи из струке и склапање послова и партнерства. Сајмови су одувек били значајан пословни корак за предузећа, јер је њихова основна улога да се на једном месту упозна што више потенцијалних купаца и да се склопи што већи број послова.Туристички сајмови су тако данас једно од најмоћнијих и најефектнијих маркетиншких оруђа. Док су некада само велики сајамски градови организовали сличне манифестације данас све више мањих градова има и сајам туризма у свом календару дешавања.

1. Сајмови туризма

Сајмови првенствено пружају прилику за ослушкивање пулса тржишта, препознавање актуелних трендова и праћење политике цена конкурената, а омогућавају и комплетну комуникацију између понуде и тражње са истовременим добијањем повратних информација као одговора на нови производ или степен задовољства коришћењем старог.[3] Сајмови туризма представљају директне сусрете глобалне туристичке понуде и тражње под истим кровом. Како светско искуство показује како за стварање и повећање тржишног учешћа, тако и за стварање и промовисање пословног имица туристички сајмови су све популарнији. Сајмови туризма обезбеђују учесницима иницирање, развијање, обнављање пословних контаката нарочито у критичним периодима туристичке пословне године.

У последњој деценији сајмови доживљавају велике промене, како у самој организацији, одн. како се обезбеђују излагачи и како они сами третирају и бирају сајмове на којима ће се појавити. Исто тако велике промене су уследиле и у визуелном смислу. Данас се све већи нагласак ставља на атрактивност штандова, на креативна решења излагча итд. Некада је наступ на сајму је био ствар репрезентације и престижа, док је данас то више ствар посла и интереса.[4] Успешан сајамски наступ увек има за циљ да се привуче што већи број посетилаца, посебно великих купаца и трговаца и у исто време упозна конкуренција. Са друге

[1] Храбовски-Томић Е.: Селективни облици туризма, Факултет за услужни бизнис, Сремска Каменица, 2008., стр. 238.
[2] Андрејевић А., Грубор А.: Менаџмент догађаја, Факултет за услужни бизнис, Сремска Каменица, 2007., 138.
[3] Ковјанић Г.: Сајам туризма - савремени облик промоције туристичких производа, Туризам, научно-стручни часопис из туризма, борј 8., 2004, Универзитет у Новом Саду, Природно-математички факултет, Департман за географију, туризам и хотелијерство, стр. 102.
[4] Ковјанић Г.: идем, стр. 102.

стране, велике сајамске приредбе су интересантне и великом броју посетилаца, због чега је битно осмислити што интересантнији начин да се предузеће представи широј публици. Излагање на сајму омогућава боље упознавање са жељама и потребама потенцијалних купаца, као и сагледавање могућности за пласман производа и услуга.

На тржишту туристичке индустрије, подржани високим технологијама, сајмови су својеврсне берзе за размену информација. Приметно је регионално удруживање сајамских туристичких манифестација (*ETTFA*, *CECTA*), настанак специјализованих сајмова (као нпр. *EIBTM* у Барселони за пословна и инцентиве путовања, *ILTM* у Кану са луксузном понудом) али и неприкосновеност појединачних сајмова, попут *ITB* Берлин, који представља светску институцију саму за себе и водећу берзу путовања. Сајмови туризма су постали значајно место сусретања представника туристичке индустрије, преговарања и склапања послова, те европски организатори разликују комерцијалне и дане намењене јавности на свакој манифестацији. Једна од битних карактеристика савремених комерцијалних туристичких сајмова јесте велики број пратећих манифестација, од конференција, радионица, научних скупова, јубилеја, доделе награда, добротворних акција, до представа, шоу-програма, коктела, ватромета, којима се анимира најшира публика.

Табела 1. Значајни Европски комерцијални сајмови туризма

Назив сајма	место одржавања	време одржавања	чланство у ETTFA
FITUR	Мадрид	фебруар	не
ITB	Берлин	март	не
MITT	Москва	март	да
WTM	Лондон	новембар	да
FERIEN	Беч	јануар	не
BIT	Милано	фебруар	не
UTAZAS	Будимпешта	март	да
EIBTM	Барцелона	новембар	да
HOLIDAY WORLD	Праг	фебруар	да
EMITT	Истанбул	фебруар	да
SLOVAKIATOUR	Братислава	јануар	да
PHILOXENIA	Солун	новембар	да
IFT	Београд	април	да

Извор: web-сајтови конкретних сајмова

2. Маркетиншке активности

Иако су сајмови старе и класичне тржишне институције, они и даље имају несмањен значај у пословном свету. Упркос постојању нових облика трговине и пропаганде (е-трговина, е-маркетинг), сајмови су за туристичку индустрију незаменљиви. Према истраживању Међународне асоцијације сајмова о најбољим комуникацијским инструментима предузећа, сајмови су заузели друго место после личне продаје. Према мишљењу испитаних предузећа, наступом на сајму се

повећава препознатљивост предузећа (85 одсто испитаника), обнавља се контакт са постојећим и помаже у придобијању нових купаца (70 одсто), али и осигурава присутност на тржишту и увођење нових производа (60 одсто).

Просечан посетилац на сајму проведе између два и четири сата, и за то време запамти око тринаест штандова. Одговарајућим планирањем промотивних активности у току трајања сајма треба привући пажњу посетилаца и наћи се међу одабранима. Да би наступ на сајму био што успешнији, потребно га је претходно добро испланирати. Један од најважнијих елемената планирања сајма је одређивање циљева наступа. Још у процесу планирања циљеве је потребно јасно одредити. На пример, циљ може бити стварање базе од најмање сто потенцијалних клијената, проналажење нових агената или дистрибутера, продаја одређене количине производа или закључивање одређеног броја уговора. Након одређивања циља учешћа на сајму потребно је ускладити и остале елементе наступа, почевши од изгледа штанда, преко изгледа и садржаја промотивних материјала, па све до плана активности на сајму.

Концепт излагачког простора је најочигледнији, али не и најбитнији. Много су важније све маркетиншке активности пре и после самог наступа. У жељи да буду још ефикаснији у сервису и излагачима и посетиоцима, организатори сајмова успостављају он-лине везу, упознају излагаче и посетиоце са садржајем програма пре сајма, листом учесника са е-маил адресама и адресама хотела у којима одседају, што свима заинтересованима омогућава да унапред договоре састанке и оптимизирају време проведено на сајму.[5] Ангажованост око сајамског наступа се најчешће своди на архитектуру штанда, обезбеђење промотивног материјала и компетентног особља, а после самог сајма (*follow up* активности) на финализацију започетих преговора. Ова фаза је уједно и најважнија, јер ће допринети унапређењу продаје или одржавању успостављених контаката.

Лепо уређен сајамски простор са атрактивним елементима, посебно креираним униформама и уз оригиналну презентацију туристичких производа увек привлачи велику пажњу посетилаца. Ко жели да и његов наступ буде примећен међу бројним излагачима на сајмовима, треба да уређењу сајамског простора поклони посебну пажњу. Веома је битно бити упознат и бити у току са светским трендовима у дизајну сајамских штандова.

Мора се споменути и тренд трансформације великих светских сајамских кућа. То се посебно односи на аспект раздвајања техничког сервиса сајма од организације самих приредби. Данас се организација најчешће препушта специјализованим маркетиншким кућама, одн. организацијама из конкретне струке које познају конкретно тржиште и актуелне трендове, и као најважније знају како их задовољити.

3. Интернет и сајмови туризма

Интернет је у сектору путничке и туристичке индустрије, као уосталом и у свим другим врстама пословања променио класичне начине информисања,

[5] Ковјанић Г.: идем, стр. 102.

Специфичности Сајма туризма у Новом Саду:[12]
- Промоција бањских, климатских места и здравствених центара у Србији
- Специјална понуда војвођанске туристичке специфичности – салаша
- Верски туризам
- Манифестациони туризам у Србији
- Понуда зимских туристичких центара у земљи и региону
- Туристичка понуда градова у земљи
- Промоција сеоског туризма
- Понуда хотелијерског и угоститељског намештај, технике, опреме и пратећег мобилијара
- Наступ произвођача хране и пића, дистрибутера и заступника увозних прехрамбених производа
- Излагање национлних сувенира

Важно је истаћи да су домаће сајамске куће потражиле стратешке партнере у струци, односно привреди, тако да озбиљни домаћи сајмови обављају технички део организације, а суорганизаторима из туристичке бранше препуштају менаџмент изложбе. На тај начин су се и Београдски и Новосадски туристички сајам уклопили у светски тренд и врло брзо схватили да то доноси резултате. Код нас постоје и друге, мање сајамске манифестације попут: Сајма туризма и екологије у Нишу, Туристичке берзе у Врњачкој бањи и сл. Осим организатора изложби промене су неминовне и код самих излагача. Неки их прихватају брже и лакше, а они инертнији, спорије. Умеће планирања, избора и наступања на сајамској приредби је вештина која недостаје великом броју наших излагача. Када се томе дода финансијска оскудица и недостатак навике да се за тако озбиљан задатак ангажује стручна маркетиншка агенција, већ се ради по принципу "уради сам", онда жељени ефекти изостану, а незадовољство се најчешће усмерава на организатора сајма.

6. Будућност домаћих сајмова

Учешће на сајму изискује велика финансијска средства и знање, а гаранција за успех и повећање профита не постоји. И једно и друго недостаје већини домаћих излагача, нарочито оних који се баве рецептивним туризмом. Едукација и стимулација истих, кроз читав сет мера је тема за носиоце туристичке политике на свим нивоима, од општинског до националног, поготово ако се има у виду да је туризам делатност од приоритета према Стратегији развоја у Србији.

Осим оних општих, већ поменутих користи од учлањења у ETTFA, одн ITTFA за наше сајмове, домаћи туризам и нашу земљу, предуго изопштену из глобалних дешавања, и индиректне користи су велике, а отварају се и могућности

Природно-математички факултет, Департман за географију, туризам и хотелијерство, 2003., стр. 61.

[12] http://www.nsfair.co.yu - Званични web сајт Новосадског сајма

Модерни сајмови су све више специјализовани и усмерени ка промоцији, због тога је битно сајам не посматрати као трошак, већ као инвестицију у промотивне активности, упознавање нових људи из струке и склапање послова и партнерства.

Литература

1. Андрејевић А., Грубор А.: Менаџмент догађаја, Факултет за услужни бизнис, Сремска Каменица, 2007.
2. Храбовски-Томић Е.: Селективни облици туризма, Факултет за услужни бизнис, Сремска Каменица, 2008.
3. Историјски списи везани за Новосадски сајам, Матица Српска, Нови Сад
4. Ковјанић Г.: Сајам туризма - савремени облик промоције туристичких производа, Туризам, научно-стручни часопис из туризма, борј 8., 2004, Универзитет у Новом Саду, Природно-математички факултет, Департман за географију, туризам и хотелијерство
5. Самарџија, Д., Ивков А.: Новосадски сајам - покретачка снага сајамског туризма у Новом Саду, Туризам, научно-стручни часопис из туризма, број 7., Универзитет у Новом Саду, Природно-математички факултет, Департман за географију, туризам и хотелијерство, 2003.
6. Стратегија развоја туризма Републике Србије, други фазни извештај - Стратешки маркетинг план – Хорват Консалтинг Загреб, Економски Факултет Београд, 2005.
7. Талић Цветојевић В.: Успешан наступ на сајму, Задужбина Андрејевић, Београд, 2002.
8. Жозеф Лончар: Шта је важно за успешан сајамски наступ, Економетар, Политика, 2004 мај/јун

http://www.ettfa.org - званични web сајт Европске асоцијације пословних тж еб

циљева. Иако појединци и организациони делови имају сопствене циљеве, сви они морају бити међусобно функционално зависни и повезани тако да чине релативно јединствену целину.

Системски концепт циљева и потреба њихове хармонизације основа су за формулисање концепта управљања путем циљева. Овим концептом се кроз укључивање запослених у процес одлучивања обезбеђује њихова већа мотивисаност и одговорност, а самим тим и ефикаснија реализација основних циљева пословног система. Концептом управљања путем циљева промовише се начин да се појединци и организациони делови у пословном систему покрену и мотивишу да путем самосталног формулисања сопствених циљева дају допринос рационалном формулисању циљева система као целине. Активирањем организационих делова да сами формулишу своје циљеве повећава се одговорност за њихово извршење, а запослени се боље упознају са свим проблемима у пословном систему.

1. Циљеви пословног система

Пословни систем је циљни ентитет, тј. он има своју сврху, свој циљ. Циљеви пословног система представљају будућа стања која овај систем намерава да оствари и ка којима је усмерена његова основна активност. Они су најзначајнији услов опстанка и развоја пословног система.

Кључну улогу у постављању циљева пословног система има менаџмент. Од примарне је важности за пословни систем да топ менаџмент формулише оптималне циљеве и да се њихова реализација одвија на адекватан начин. У том смислу се у процесу дефинисања циљева пословног система може издвојити неколико битних момената [4, стр.62]:

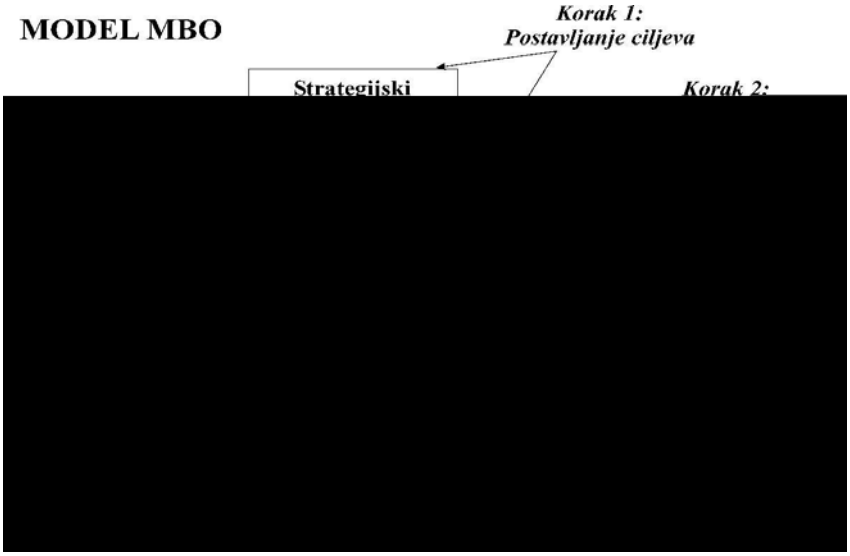
- Први моменат у формулисању циљева пословног система састоји се у дефинисању и истраживању трендова који су постојали последњих година, као и испитивању да ли су испољени трендови имали утицај на успех или пад перформанси пословног система;
- Други моменат односи се на дефинисање и развој групе циљева пословног система као целине, при чему треба имати у виду резултате извршене анализе и понашање конкурентских пословних система;
- Трећи моменат представља формирање хијерархије циљева, односно стварање реда међу приоритетним циљевима пословног система.

Услови привређивања, тржишна ситуација и могућности пословног система су претпоставке и лимитирајући фактори у процесу дефинисања пословних циљева. Циљеви се постављају на основу свестране анализе снаге и слабости пословног система, са сврхом да се снага максимира, а слабости на одређен начин минимизирају. Динамичност тржишне привреде захтева континуелно преиспитивање актуелности и рационалности циљева и њихово модификовање, сагласно променама привредних трендова.

Правилно дефинисање циљева пословног система значајно је из више разлога [11, стр. 89]:

- Циљеви представљају стандарде којима се тежи;

МБО (слика бр. 8) представља процес помоћу кога виши и нижи менаџери заједно идентификују опште циљеве пословног система, дефинишу главна подручја одговорности сваког појединца у смислу резултата који се од њега очекују, и на бази овога управљају конкретним организационим деловима и процењују допринос сваког запосленог [13, стр. 55]. На тај начин примена МБО технике омогућује да пословни систем као целина, његови организациони делови и сви запослени имају усмерење ка јединственом циљу.



Слика бр. 1: Модел МБО процеса [14, стр. 145]

На слици бр. 1 приказан је модел МБО процеса. У МБО процесу први корак представља постављање (дефинисање) циљева.

- циљеви се одређују само за кључне аспекте пословања и кључне послове појединих организационих делова и појединаца,
- циљеви се постављају за све нивое пословног система, уз потпуну конзистентност нижих у односу на циљеве вишег нивоа,
- временска скала мора да одговара организационом нивоу - дужи период за виши, а краћи за нижи ниво организације, уз конзистентност краткорочних у односу на дугорочне циљеве,
- циљеви морају бити усаглашени са организационом шемом и поступцима обављања послова појединих организационих делова и појединаца,
- циљеви, као својеврсни стандарди контроле, треба да буду интегрисани са системом контроле пословања,
- циљеви треба да буду координирани са настојањем да се побољшају ефикасност и ефективност пословног система,
- циљеви треба да су постављени на начин који одговара постојећем стилу управљања у пословном систему.

Други корак је постављање плана акције како би се дефинисани циљеви остварили. План акције прави се на нивоу организационих делова и на нивоу појединих извршилаца радних задатака. Он укључује специфицирање следећих задатака [14, стр. 145]:

- одређивање најважнијих активности, које су потребне да би се дефинисани циљеви остварили,
- одређивање потребних суб-активности као основе и потпоре за извршавање основних активности,
- одређивање потребног времена за извршавање дефинисаних активности,
- одређивање времена за извршавање суб-активности,
- одређивање потребних средстава за извршавање планираних активности и суб-активности, и
- утврђивање и диспонирање одговарајуће одговорности, односно овлашћења за извршавање и усмеравање активности и суб-активности.

Периодично разматрање прогреса представља значајан елемент управљања путем циљева. Оно подразумева да сви организациони нивои, менаџери и запослени, добијају информације о оствареним резултатима, како би се упоредили са планираним. Периодично разматрање оствареног прогреса омогућава менаџменту да закључи да ли се планирани циљеви остварују и да ли је потребна корективна акција.

Финални корак представља процена да ли су циљеви појединаца и организационих делова остварени у целини. Ова процена је основ будућих планова, као и самог система мотивације.

Систем управљања путем циљева омогућава запосленима прихватање веће одговорности и остварење вишег нивоа личног доприноса. При томе је партиципација запослених обавезна. “Већина људи је спремна да се усмерава и контролише уколико учествује и у процесу постављања циљева.” [6, стр. 58].

Имајући у виду потребу успостављања везе и односа између циљева пословног система и циљева оних који учествују у њиховој реализацији, Ренсис Ликерт указује на неколико битних момената [7, стр. 116]:

• Циљеви пословног система и његових организационих делова морају бити у задовољавајућој хармонији са релевантним потребама и жељама већине, ако не и свих, чланова пословног система,

• Циљеви и задаци сваког члана пословног система морају бити утврђени на такав начин да чланови имају мотив за њихово остварење,

• Методе и поступци које пословни систем и његови делови користе у остварењу циљева, морају се развијати и адаптирати на такав начин да чланови пословног система буду максимално мотивисани да их примењују,

• Чланови пословног система морају имати осећај да систем награђивања у пословном систему обезбеђује адекватну компензацију њиховим напорима и доприносима.

Закључак

Кључни фактор у постизању циљева било ког нивоа пословног система јесте човек. Стога ће напори чланова пословног система у реализацији дефинисаних циљева зависити од степена привлачности тих циљева, односно од значаја и улоге конкретног циља у животу појединца. Степен заинтересованости за реализацију појединих категорија циљева варира и креће се од потпуне незаинтересованости до животне заинтересованости. Највеће интересовање појединац показује за постизање индивидуалних циљева. Заинтересованост за остале циљеве зависи од тога у којој мери они доприносе и омогућавају постизање индивидуалних циљева, као и од степена учествовања појединаца у њиховом дефинисању. За пословни систем је скоро немогуће да успешно послује уколико су његови циљеви у конфликту са потребама и жељама запослених.

Наведена констатација од кључне је важности за процес формулисања циљева пословног система. Циљеве пословног система, као и циљеве његових организационих делова треба формулисати тако да у себи садрже моменте који ће мотивационо деловати на појединце да узму активно учешће у њиховој реализацији. Између индивидуалних потреба запослених и циљева, према којима је усмерена њихова активност, мора постојати међузависност и хармонија.

Литература

1. Ansoff, H.I., Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion, McGraw-Hill Inc., 1965.
2. Čukić, M., «Vreme kao faktor modeliranja ciljne funkcije preduzeća», Zbornik radova «Strategija razvoja privrednog preduzeća», Niš, 1991.
3. Drucker, P., The Practice of Management, Pan Books Ltd., London, 1968.
4. Đorđević, B., Osnove menadžmenta, teorija i kontroverze, Sirijus, Niš, 1993.
5. Granger, H.C., "The Hierarchy of Objectives", Harvard Business Review, 3/1964.
6. Humble, J.W., Management by Objectives, Management Publications Limited for the British Institute of Management, London, 1972.
7. Likert, R., New Patterns of Management, McGraw-Hill Book Company, New York, 1961.

8. Malenović, N., «Odlučivanje i kontrola u savremenom preduzeću», Naučni skup «Strategija razvoja i organizaciona struktura jugoslovenskog preduzeća», Beograd, 1990.
9. Milisavljević, M., Todorović, J., Planiranje i razvojna politika preduzeća, Savremena administracija, Beograd, 1989.
10. Mobley, L., McKeown, K., Beyond IBM, Penguin Books, London, 1989.
11. Mullins, L.J., Management and Organizational Behaviour, Pitman Publishing, London, 1990.
12. Newman, H.W., Kirby, W.E., McGill, R.A., The Process of Management, Strategy, Action, Results, Prentice-Hall Inc, 1987.
13. Odiorne, G., Management By Objectives – A System of Managerial Leadership, Pitman Publishing, London, 1970.
14. Stefanović, Ž., Menadžment, Ekonomski fakultet, Kragujevac, 1997.
15. Stefanović, Ž., Teorija organizacije: opšti i poseban deo, Naučna knjiga, Beograd, 1987.
16. Todosijević, R., Šušnjar, G., Ahmetagić, E., Perošević, B., Promenama do uspešnog preduzeća, Prometej, Novi Sad, 1995.

Александар Робајац,
Факултет за економију и политичке науке, Београд
Мр Небојша Раденковић
Филозофскі факултет, Нови Сад

ECONOMIC AND BUSINESS CONDITIONS IN THE BALKAN PENINSULA IN ANCIENT TIMES

Abstract

In this study, the authors present the questions of economic relations development on the territory of Balkan Peninsula in the period of ancient history. The special retrospection is made on the development of the economic relations in ancient Greece, which is considered to be the first European civilization. Economic relations built in Greece had a significant influence on the development of economy and culture of the nearby countries, as well as of the countries the where colonized or habited by the Greeks. Together with the culture acquisition, at the first place in the fields of science and art, Greeks obtrude their already built social and economic relation to the aborigines of the populous regions. This affined the arrangement of economy and society of the new countries. Agriculture, handicraft and trade were developed at the ancient Greece up to the level witch contributed the survival of their countries and nations. With the arrival of the Romans, the status of Greece as the dominant economic force on the territory of Balkan Peninsula slowly fades, and the new powerful empire takes over the leading role.

Key words : *Economy, ancient Greeks, Balkan peninsula, antique, ancient history, colonization, handicraft, agriculture, export and import, the Rome, conquest, development*

ПРИВРЕДНЕ И ЕКОНОМСКЕ ПРИЛИКЕ НА БАЛКАНУ У АНТИЧКО ДОБА

Апстракт

У овом раду аутори износе проблематику развоја привредно-економских односа на простору Балкана у периоду старог века. Посебан осврт је дат на развој привредних односа у старој Грчкој, која је уједно и прва европска цивилизација. Економски односи изграђени у Грчкој битно су утицали на развој привреде и културе, како суседних, тако и оних земаља које су стари Грци колонизирали, односно насељавали. Доносећи тековине своје културе, првенствено науке и уметности, Грци староседеоцима насељених простора намећу и своје

коју називамо Микенском цивилизацијом.[5] Иако су били мање цивилизовани од самих Крићана, чију су државу освојили, опљачкали и разорили, ипак су успели да пренесу минојску културу на копно и да на критском искуству изграде своју државу и културу, која је, на жалост, трајала свега двеста година.[6] Захваљујући истраживањима и проучавањима савремене археологије пружена нам је могућност да добрим делом упознамо друштвене и економске односе ових држава. Владајући сталеж држава био је састављен од моћних ратника који су по наредби краља и крупне аристократије крстарили морима и освајали острво по острво Егејског мора, и једну по једну равницу Мале Азије, што представља и прву грчку колонизацију.[7] Код своје куће, међутим, они седе потпуно беспослени, живећи првенствено од плена са својих похода и од земљорадничких производа које су за њих обрађивали потчињени становници освојених области-робови, који су били везани за земљу и на чијем је раду и изграђиван читав грчки економски систем.[8]

Један нови талас насељавања на просторе јужног Балкана догодио се око XII века пре нове ере када су ратничка племена Дораца, наоружана гвозденим оружјима, продрла и на простор Пелопонеза срушивши познату микенску цивилизацију. После једног дужег периода сеоба и сталних освајања, Дорци су се на просторима Грчке усталили успостављајући свој нови економски и друштвени поредак. Овај период, око VIII века пре нове ере, познат нам је и по писаној изворној грађи, нарочито по делу чувеног Хомера, док су нам за период VII века сачувана писана дела Хесиода. Живот тадашњих племена на Балкану био је везан првенствено за земљорадњу и сточарство.[9] Земља је била подељена племенским старешинама која постаје њихова приватна својина за коју је гарантовало племе. Трговина и организовна занатска производња биле су слабије развијене него у микенско доба. Све што се произведе махом се трошило за потребе породице, а једино су ковачки и грнчарски производи могли да се нађу у слободној продаји и то у врло ограниченој количини. Ове занатлије су своје производе продавали од куће до куће, па их је то приморавало да стално буду у покрету. У овом периоду нема професионалних трговаца, а материјална добра се махом размењују на вашарима и скуповима који су се периодично одржавали најчешће поред великих храмова.[10] Неки страни луксузни предмети су се куповали посредовањем страних, најчешће феничанских трговаца.[11] Оваква економска и друштвена организација била је карактеристика читавог Балкана у периоду од неколико векова. Економска и друштвена криза појављује се свуда у Грчкој у периоду од VIII века, да би

[5] Џон Бордман, Џаспер Грифин, Озвин Мари, *Оксфордска историја Грчке и хеленистичког света*, Београд, 1999., стр. 8-14
[6] Самерсет Фрај, *Илустрована историја света*, Београд, 1975., стр 46
[7] Михаил Ростовцев, *Историја старог света*, Нови Сад, 1990., стр. 30-36
[8] Проф. др Миомир Јакшић, *PC prevod, Džon Kenet Galbrajt, Istorija ekonomije*, htpp://www.ekof.bg.ac.yu/nastava/osnovi_makro_ekonomije/prevodi/m-jak/galbrajt.pdf, стр. 8-11
[9] Др Мило Марковић, *Историја економске мисли,* I књига, Титоград, 1984., стр. 20
[10] Др Мило Марковић, *Историја економске мисли*, I књига, Титоград, 1984., стр. 20
[11] В. В. Струве, Д. П. Калистов, *Стара Грчка*, Београд, 2000., стр. 92

свој врхунац доживела у периоду VII и VI века пре нове ере. Управо тада је дошло до значајних друштвено-економских промена које су битно утицале на даљи развитак грчке привреде и економије. Прво је дошло до значајних промена у подели обрадивог земљишта које су захтевали исцрпљени и осиромашени сељаци, а затим до значајне колонизације готово свих обала Средоземног и Црног мора од стране хеленских исељеника.[12] Ови догађаји значајно повећавају земљорадничку производњу, како у Грчкој тако и у Малој Азији, а нарочито се повећава производња вина и маслиновог уља. Сада нагло долази до издвајања слоја професионалних Грчких трговаца који тргују вишком производа свог становништва. Ови производи продају се становништву-староседеоцима Италије, Сицилије, Галије, Мале Азије и свим народима црноморских области. Са овим производима из Грчке одлазе и значајни производи хеленске уметности-металургије и керамике, који су се код старих Грка веома брзо развили.[13] Појава новца на просторима Мале Азије у периоду VII века пре нове ере брзо је прихваћена и на просторима саме Грчке, па је започела и његова интензивна употреба на овим просторима. Управо се у овом периоду у потпуности одваја економски живот грчког поднебља и крајњег југа Балкана од његовог северног дела који чине Македонија, Тракија и стара Илирија. Ови предели и даље настављају свој привредни и економски живот хомерског периода. Грцима ови крајеви и даље служе само као извор сировина, нарочито ретких руда који се експлоатишу из удаљенијх крајева Балкана, па чак и са наших данашњих простора.[14]

Брзи успон и развој градова у грчком свету и постепена победа грчке трговине над Персијом и Феникијом доводе до значајних промена у грчкој економији где се производњи у занатству и трговини придаје све већи значај. Нагло се развијају велики трговачки центри какви су били Милет и Ефес у Малој Азији, Егина, Еубеја и Родос на Егејском мору и Коринт и Атина у правој Грчкој.[15] Управо тада долази и до новог таласа грчке колонизације која је у периоду V века ипак заустављена због ратних сукоба Грчке са моћном и великом Персијом. Сада се јавља потреба за већом количином хране коју Грци морају да увозе из суседних држава, а јавља се и све већа тражња за металима, дрветом, кожом, ланеним тканинама, смолом и другим сировинама за производњу оружја, ратне и трговачке флоте. Грци сада за овим производима посећују и области Тракије, данашње Русије, одакле довозе жито и рибу, из Италије набављају опет жито, из Македоније злато, сребро и дрво, из Египта лан и др. Велико богатство грчких градова сада се троши на набавку луксузне робе са Истока, која сада има много већи број купаца него раније.[16] Грчка производи само веома скупоцен накит,

[12] Милош Н. Ђурић, *Историја Старих Грка до смрти Александра Македонског*, Београд, 1989., стр.8
[13] Самерсет Фрај, *Илустрована историја света*, Београд, 1975., стр 46
[14]Милоје М. Васић, *Грчки колонисти у Винчи*, Балкан и Балканци, Београд, 1937.,стр. 179-183
[15] В. Струве, Д. П. Калистов, *Стара Грчка*, Београд, 2000., стр. 93-94
[16] В. Струве, Д. П. Калистов, *Стара Грчка*, Београд, 2000., стр. 262-264

изузетно квалитетну керамику, веома раскошно и луксузно оружје, скупоцени намештај и веома луксузне тканине. Грчки уметнички предмети су у V веку готово сасвим освојили тадашњи свет. Овакав брзи развој трговине и потрошње доводи и до потпуних промена у економској организацији грчке државе. Новац временом постаје једино средство размене, а постепено долази и до развоја банкарских и кредитних послова који се врло брзо умножавају и стављају под строгу контролу држава. Убрзано се развија и грађанско и трговачко право.[17] Оваква брза и експанзивна политика економског развоја грчког света значајно је утицала и на бржи развој северних делова Балканског полуострва. Ови крајеви су врло брзо постали значајни извор и сировинска база развијене грчке индустрије, што се веома повољно одражава на ове крајеве. У Македонији долази до убрзаног развоја рударства и експлоатације руда за потребе грчке занатске индуструје, док област Тракије постаје значајан простор за производњу жита које се износи на грчке пијаце. Овакав однос са Грцима доводи до наглог богаћења виших слојева ових крајева, али и до њиховог бржег насељавања. Многа мала и безначајна места северног Балкана постају значајни трговачки центри. Атина у Грчкој са својом луком Пиреј постаје трговачко средиште читавог грчког света. Атинска флота се са великим успехом изборила са гусарима у Егејском мору, па се сада трговина несметано одвија. Иако се у Атини производи највећи део грчке занатске производње, она и даље опстаје и као најзначајнији трговачки центар.[18]

Од периода IV века пре нове ере прилике се постепено мењају са освајањима Александра Македонског. Падом велике Персије центри трговине се полако селе према Истоку, који је сада био потпуно отворен и Македонцима и Грцима.[19] Колонизација која је спровођена и у време Александра, а нарочито његових наследника, створила је код староседелаца тих крајева велике потрошаче грчке робе и грчких производа. За војницима који су освајали ове крајеве ишли су и други грчки исељеници који су добијали разне административне послове као краљевски чиновници, али су и радили као предузимачи, закупци, трговци занатлије итд. Трговачка Грчка почела је да искоришћава новонастале прилике, али је све било кратког даха. Нови градови и престонице новог хеленистичког света међу којима се истичу Александрија, Антиохија, Селеукија и Пергам почињу нагло свој привредни и економски развој производњом робе коју је раније производила само Грчка, и то по значајно нижим ценама. Ови градови полако придобијају и доминацију у трговини животним намирницама , што права Грчка полако почиње да осећа својим економским слабљењем. Овој значајној и опасној конкуренцији се значајно одупиру једино Коринт и острва Родос и Делос.[20]

---

[17] Џон Бордман, Џаспер Грифин, Озвин Мари, *Оксфордска историја Грчке и хеленистичког света*, Београд, 1999., стр. 268-270

[18] В. Струве, Д. П. Калистов, *Стара Грчка*, Београд, 2000., стр. 272

[19] Џон Бордман, Џаспер Грифин, Озвин Мари, *Оксфордска историја Грчке и хеленистичког света*, Београд, 1999., стр. 410

[20] Михаил Ростовцев, *Историја старог света*, Нови Сад, 1990., стр. 188

Но, и поред свега, привреда развијених грчких градова из деценије у деценију је све мања и мања, те Грчка полако осиромашује.

Већ у периоду III века пре нове ере ситуација се у Грчкој све више и више компликује мешањем Римљана у живот старих Грка. Они временом постају римска војна база за освајања према Македонији и Сирији, па грчко становништво полако напушта ове крајеве и одлази или на исток или на просторе Италије. Број грчког становништва је у периоду II и I века пре нове ере све мањи и мањи, сиромаштво узима маха, па Грчка постаје оно што је и била на свом почетку-земља пастира и земљорадника. На северном делу Балканског полуострва ситуација је у исто време била, ипак, нешто другачија. Македонски краљеви, Филип, Александар и Александрови наследници ових простора Антигониди, основали су неколико усамљених градова као што су Антигонеја и Персеис и никада нису желели нити хтели да раде на стварању градова и већих трговачких и привредних центара на својој територији.[21] Иста ситуација била је и на просторима Тракије, иако је тамо створено неколико већих градова у време владавине македонских краљева овим простором. Народи који су овде живели, Келти, Сармати и Скити, стално су били у спорењу око земље и тако овај простор држали у стању непрекидне политичке анархије. Становништво Илирије је у овом периоду живело на нивоу племенских заједница, бавећи се искључиво примитивном земљорадњом, сточарством и врло дрским гусарењем по Јадранском мору које су Римљани ипак успешно зауставили крајем III века пре нове ере.[22]

Други период привредно-економског живота Балкана започео је са Римским освајањима ових крајева. Стара Грчка постала је покрајина велике Римске државе, у којој су само још неколико градова успевали да се одрже у животу. Стари Коринт наставља свој живот значајног места транзитне трговине, док се престоница Атина претвара у универзитетски град у коме се још ствара неколицина уметничких дела.[23] Грчка која је вековима била средиште економског живота Балкана, за време Римљана у потпуности губи тај значај. Римска држава је међутим значајно утицала на привреду и развој северног Балкана, нарочито од момента када су се и ови крајеви нашли у саставу ове велике и моћне државе. Иако се у почетку овим крајевима више придавао војни значај и стратешки положај, они ће ипак временом постати и значајан економски центар Римске империје.

Главни путеви римског продирања на Балкан били су преко Дунава са свим својим притокама. Ова велика река прво је добро послужила трговцима са простора Италије да продру у ове крајеве, док су исте путеве касније искористили и римски војници за своја освајања према југу Балкана. Све земље јужно од Дунава постепено су постале римске провинције, обе Паноније, Горња и Доња Мезија, што је несумњиво довело до убрзане урбанизације ових крајева.[24] Римски војни логори су брзо постали градови са врло различитим становништвом, а сва нова градска средишта имала су

[21] Михаил Ростовцев, *Историја старог света*, Нови Сад, 1990., стр. 189-190
[22] Н. А. Машкин, *Историја Старог Рима*, Београд, 1989., стр.124
[23] Самерсет Фрај, *Илустрована историја света*, Београд, 1975., стр. 146-147
[24] К. Пач, *Римљани и варвари на Балкану*, Балкан и Балканци, Београд, 1937., стр. 226

велике и плодне области на којима се рађало жито и огромне количине воћа. Пијаце по градовима снабдевале су сеоско становништво различитим занатским производима из тадашње Галије и других крајева који су на Балкан стизали најчешће пловним рекама. Иако ови градови никада нису постали значајнији привредни и економски центри ширег значаја, ипак је њихова трговачка делатност на локалном нивоу била је

није ни дошло. Важност ове области за Римску империју и поред свег труда ипак је остао само војни и стратешки. Нови походи варварских народа на ове просторе, од периода III века, значајно ће утицати на промене у читавој Римској империји.

Говорити о економском и привредном животу Балкана немогуће је без осврта на геостратешки положај и природна богатства које овај крај поседује у огромним количинама. Богатства у водама, пловним рекама, шумама, рудама, жупним и плодним земљиштима су једном речју основ економског опстанка различитих народа који су ове крајеве насељавали од најстаријих времена до данас. Управо то и јесте главни разлог што на Балкану и настаје Грчка као прва европска цивилизација, чије су тековине друштвено-економског и културног развоја поставиле темељ читавој европској цивилизацији. После Грка на тадашњу европску и светску позорницу ступа моћна Римска империја, која своју државу изграђује управо на темељима грчке цивилизације и такву је преноси са својим освајањима земљама и народима Западне Европе. Хтели или не, они су је ипак прихватили и опет на овим тековинама изградили своју културу и државу. Од стварања првих држава на овим просторима присутни су стални успони и падови њихове привреде и економског развоја, најчешће због дугих и тешких ратова који се на овим просторима воде. Ширећи своја достигнућа суседним народима који живе на читавом балканском простору, и насељавајући управо те просторе и у честим колонизацијама, стари Грци су поставили основе економског система свим потоњим државама и народима балканских крајева.

Закључак

У овом раду аутори анализирају економску ситуацију на простору Балкана у периоду старог века, са посебним освртом на стару Грчку. Социјални и економски развој старе Грчке је имао позитиван утицај на регионе који су Грци колонизирали, а такође и на народе који су у том периоду времена живели на територији Балкана. Доласком Римљана на ове просторе, дошло је до значајних политичких и економских промена на простору Балкана.

Литература:

1. Џон Бордман, Џаспер Грифин, Озвин Мари, *Оксфордска историја Грчке и хеленистичког света*, Београд, 1999.
2. Милоје М. Васић, *Грчки колонисти у Винчи,* Балкан и Балканци, Београд, 1937.
3. Др Бранко Гавела, *Историја уметности античке Грчке*, Београд, 1987.
4. Група аутора, *Богатства на земљи и под земљом*, Балкан и Балканци, Београд, 1937.
5. Милош Н. Ђурић, *Историја Старих Грка до смрти Александра Македонског*, Београд, 1989.
6. Рудолф Егер, *Балкан под Римљанима*, Балкан и Балканци, Београд, 1937.

7. Проф. Др Миомир Јакшић, *PCprevod, Džon Kenet Galbrajt, Istorija ekonomije* , htpp://www.ekof.bg.ac.yu/nastava/osnovi_makro_ekonomije/prevodi/m-jak/galbrajt.pdf
8. Др Мило Марковић, *Историја економске мисли*, I књига, Титоград, 1984.
9. А. Машкин, *Историја Старог Рима*, Београд, 1987.
10. Љубиша Р. Митровић, *Балкан-граница и мост међу народима*, Београд, 2000.
11. К. Пач*, Римљани и варвари на Балкану*, Балкан и Балканци, Београд, 1937.
12. Михаил Ростовцев, *Историја старог света,* Нови Сад, 1990.
13. В. Струве, Д. П. Калистов, *Стара Грчка*, Београд, 2000.
14. Самерсет Фрај, *Илустрована историја света*, Београд, 1975.

Светлана Рољевић,
Др Владана Хамовић,
Радојица Сарић
Институт за економику пољопривреде - Београд

ANALYSIS OF CROP PRODUCTION CONDITION IN SOUTH-BAČKA DISTRICT IN TIME PERIOD 2000-2007 – EXAMPLE: BAČ MUNICIPALITY

Abstract

Agricultural production of Bač Municipality was developed in accordance with natural characteristics of this region, although insufficient in regard to possibilities. Hydrographic characteristics and fertile soil, which Bač Municipality has, give development opportunities of all agricultural activities and clearly keep tracking the path of transformation from extensive to intensive character, but also leaving it multifunctional form of agricultural production, as a development direction. However, there has been obvious, by state analysis, that natural and economic potentials of the municipality had not been completely recognized, as on regional, as well as on national level. Big problem which producers meet is unreliable placement and furthermore, it highly effects on structure and size of crop production.

The goal of the paper is to point out to extraordinary resource base of crop production, given by crop production analysis, and which also should develop and support in the future, parallel with other sectors of agricultural production.

***Key words**: natural potentials, climatic conditions, irrigation, production, yields.*

АНАЛИЗА СТАЊА РАТАРСКЕ ПРОИЗВОДЊЕ ЈУЖНОБАЧКОГ ОКРУГА У ПЕРИОДУ 2000-2007. ГОДИНЕ НА ПРИМЕРУ ОПШТИНЕ БАЧ[1]

Апстракт

Пољопривредна производња општине Бач развијена је у складу са природним карактеристикама овог региона, иако недовољно у односу на могућности. Хидрографске карактеристике и плодно земљиште које општина Бач поседује дају могућност развоја свих пољопривредних делатности и јасно трасирају пут преласка са екстензивног на интензивни карактер, али јој као правац развоја остављају и мултифункционални облик пољопривредне производње. Међутим, анализом стања уочљиво је да

[1] Рад је део истраживања на пројекту 149007 –"Мултифункционална пољопривреда и рурални развој у функцији прикључења Републике Србије у Европску унију;

природни и привредни потенцијали Општине нису у потпуности препознати како на регионалном, тако и националном нивоу. Велики проблем са којим се произвођачи најчешће сусрећу јесте несигуран пласман, што у великој мери утиче и на структуру и на обим ратарске производње.

Циљ рада је да анализом ратарске производње укажемо на изузетну ресурсну основу на којој се она заснива, а коју би у будућности ваљало потенцирати и развијати упоредо са другим секторима пољопривредне производње.

Кључне речи: *Природни потенцијали, климатски услови, наводњавање, производња, приноси.*

Увод

Према рејонизацији пољопривредне производње, општина Бач се налази у ратарско-сточарском макрорејону, што јој даје могућност да води економски ефикасну и разноврсну ратарску, повртарску, воћарску и сточарску производњу. Међутим, ратарска производња је доминантно заступљена пољопривредна делатност општине Бач, а ратарске културе које се претежно гаје су кукуруз, пшеница, шећерна репа, соја, сунцокрет, јечам и уљана репица. Посматрано кроз сетвену структуру, индустријско биље захвата већи део површина оранице и башти, док су житарице на другом месту по заступљености што није типично за већину других општина у Србији. Још једна карактеристика за Општину јесте атипичан педолошки састав у односу на читав регион јужне Бачке, јер су у Бачу најзаступљеније ритске и ливадске црнице, док је за друге Општине типично веће учешће чернозема. Иако су црнице условно мање квалитетне од чернозема, развојем мелиоративних система се успешно се надокнађују сви недостаци овог типа земљишта.

Ратарском производњом баве се инивидуални пољопривредници, али и већи број земљорадничких задруга и пољопривредних предузећа. Међутим, ни једна од ових производних јединица не користи могућност наводњавања ратарских усева, или то ради на веома малим површинама. Све већи утицај климатских промена на биљну производњу није једини проблем индивидалних пољопривредних произвођача. Осим што се суочавају са све чешћом појавом суша и неизвесним пласманом својих производа, лоша међусобна повезаност додатно слаби њихову конкурентску способност, што веће компаније које послују на територији Општине ставља у инфериорнији положај.

1. Погодности природних услова за ратарску производњу на територији општине Бач

Пољопривредна производња Општине Бач развијена је у складу са природним карактеристикама овог региона, иако недовољно у односу на могућности. С тим да се налази у југозападном делу панонске низије, која је најплодини део Војводине и да њеном западном и јужном границом тече река

Дунав, природни услови за све видове пољопривредне производње су више него добри.

Водни режим је веома повољан, али недовољно искоришћен. Територију Општине пресеца пловни канал Каравуково-Бачки Петровац, који чини део хидросистема Дунав-Тиса-Дунав, највећег и јединственог хидросистема у свету. Површина каналске мреже која пролази кроз општину Бач износи укупно 800ха, 37а и 02 м^2, међутим због недовољних средстава за реконструкцију и ширење постојеће и изградњу нове мелиоративне мреже, наводњавање усева се спороводи на веома малим површинама. Наводњавање би утцало на повећање приноса чак и до два пута, нарочито код индустријског биља, наводњавање би допринело интензивирању биљне производње и повећању профитабилности. У условима наводњавања, продуктивност рада у производњи основних ратарских усева, мерена оствареном производњом по хектару по часу укупног рада, већа је за 1,6 пута код пшенице; код кукуруза 2,4; шећерне репе 1,9; сунцокрета 2,4 и соје 2,7 пута (Бабовић и сарадници, 2004).

На опредељеност пољопривредних произвођача према одређеним делатностима у великој мери утиче и рељеф самог терена. Индиректно, рељеф утиче на размештај пољопривредне активности преко промене климатских елемената са променом надморске висине (као последица опадања температуре за 0,6°C на 100 м висине појављује се феномен *вегетацијских спратова*). У рељефу општине Бач су заступљене су три морфолошке целине: лесна тераса, алувијална тераса Дунава и инудациона раван Дунава, са надморском висином до 87 м. Рељеф утиче и на друге природне услове – на климу. Клима најнепосредније делује на пољопривреду, посебно на биљну производњу јер свака пољопривредна култура и природна вегетација захтева одређене агро-еколошке услове. Општина Бач се налази у умереноконтиненталном климатском појасу, који погодује пољопривредној производњи.

Плодно земљиште представља основу пољопривредне производње, при чему се са становишта агроекономије разликује природна и економска плодност. Природна плодност се мери годишњим прирастом биомасе под природним условима, а економска плодност представља принос пољопривредних култура који је резултат скупа природних услова и човекових активности. Општина Бач је по педолошком саставу зиста атипична у региону јужне Бачке, јер има мањи удео чернозема у односу на друге општине у окружењу. Ипак разни облици чернозема, представљају другу групацију у општини Бач и захватају њене централне делове. Најзаступљеније су ритске и ливадске црнице, које уз одговарајуће мелиоративне мере могу бити веома продуктивна. Према статистичким подацима, општина Бач располаже 25.842 ха пољопривредног земљишта што чини 70,8% њене укупне површине. Када је реч о необрадивим пољопривредним површинама (пашњаци, рибњаци, мочваре и трстици), оне заузимају око 4,97% од укупног пољопривредног земљишта, односно 5.134,71ха[2]. Из табеле број један се може

[2] Izvor: Analiza potrebe uređenja poljoprivrednog zemljišta komasacijom na teritoriji AP Vojvodine, Republički geodetski zavod, 2007. godina

уочити да је заступљеност пољопривредних површина у Бачу већа у односу на републички просек.

Табела број 1: Пољопривредна површина у општини Бач, Јужнобачком округу, АП Војводини и Р. Србији

Општина/Покрајина/Република	Пољопривредна површина у % у односу на укупну територију
Бач	70,8
Јужнобачки округ	79,4
АП Војводина	81,3
Р. Србија	65,2

Извор: Општине у Србији, 2008, РЗС.

Према структури коришћења (Табела бр. 2), највећи проценат пољопривредног земљишта (83,84%) чине оранице и баште. Површине на којима се налазе засади воћа и винове лозе чине свега 0,44%, а ливаде и пашњаци 15,73% пољопривредних површина Општине. Са становишта учешћа у укупним пољопривредним површинама Округа, Покрајине и Републике уочава се да Општина има скромне капацитете, али на њима остварује значајан обим производње, што је чини изузетном ресурсном базом за пољопривредну производњу и производњу хране.

Табела број 2: Коришћена пољопривредна површина у 2007. години (привредна друштва, задруге и породична газдинства)

Општина/Округ/ Покрајина/Држава	**Пољоприв. површина**	**Оранице и баште**					**Воћњаци и виногради**	**Ливаде и пашњаци**
		укупно	Структура пољопривредних површина, у ха					
			жито	индустр биље	повртно биље	кримно биље		
Општина Бач	25.842	21.665	9.618	10.789	430	609	113	4.064
Учешће општине Бач у пољопривредним површинама Округа, Покрајине и Републике, у %								
Јужнобачки округ (=100)	8,11	7,35	5,52	12,18	2,57	5,34	2,64	20,41
АП Војводина (=100)	1,48	1,38	0,95	2,84	0,58	0,83	0,41	2,74
Р. Србија (=100)	0,51	0,66	0,50	2,61	0,15	0,13	0,04	0,28

Извор: Општине у Србији, 2008.

Од 1991. године на територији Општине дошло је до смањења укупних пољопривредних површина за 2,7%. Разлози су различити, а најчешће је то изнуривање земљишта монокултурама, ненаменска употреба, покривеност неуређеним депонијама отпада, утицај ерозивних процеса и др.

2. Производња житарица

Пшеница је за Србију најважнија врста житарице, по распрострањености, производњи, потрошњи, хранљивој вредности, али и по значају у међународној

трговини. Међутим, чињеница је да се хлебно жито последњих година производи знатно мање у целој земљи, па и у анализираној Општини. У општини Бач бележи се константно смањење површина под житарицама, као и обима остварене производње. Оваквом тренду доприносе све лошији климатски услови, недовољно развијен систем за наводњавање, смањење пољопривредних површина, одступање од оптималне технологије гајења, пад улагања у производњу али и неадекватна аграрна политика.

Према статистичким подацима, у периоду од 2000. до 2007. године производња пшенице у општини Бач смањена је за око 25%. У том интервалу, повећање производње и површина под пшеницом у овој општини бележи се само у 2001. и 2002. години, док се у наредном периоду, због неадекватне аграрне политике према произвођачима пшенице, уочава смањење и производње и површина. Најизраженије промене забележене су 2003. године, у којој је дошло до смањења производње за 47% у односу на остварене резултате у 2002. години. У 2004. години, производња пшенице је порасла, али се наредни период карактерише негативним трендом раста за ову житарицу. Недостатак сопствених обртних средстава и ограничене могућности за коришћење банкарских кредита, лимитирала су улагања у производњу у 2008. години, па је економска способност пољопривредних произвођача значајно смањена у односу на 2007. годину, у којој је укупна производња била веома ниска због јаке суше. У посматраном периоду, приноси по хектару се крећу изнад просека за републики ниво, али су у оквиру просека за Покрајину И Округ. Најнижи приноси су забележени у 2002. и 2003. години.

Табела број 3: Производња главних житарица на територији општине Бач у периоду 2000-2007. године

Усев	Година	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Пшеница	Производња	15.803	21.259	21.095	11.303	19.933	14.409	13.111	11.889
	Принос	4.039	4.243	3.975	3.451	4.709	4.415	4.313	4.149
Кукуруз	Производња	31.641	41.260	41.788	36.768	43.012	43.227	38.166	31.170
	Принос	4.383	4.646	6.477	5.935	6.738	7.365	6.904	5.516

Извор: Републички завод за статистику, Општине у Србији за изабране године
Напомена: Производња је изражена у тонама, принос је изражен у т/ха

Учешће општине Бач у производњи пшенице Јужнобачког округа у 2007. години износи 5,40%, АП Војводине 1,07%, а Р. Србије 0,64%. Ово учешће је осцилаторно током година, а показује тенденцију пада у поређењу са 2000. годином и то у односу на сва три нивоа поређења (округ, покрајина, република).

Значајан удео у производњи пшенице Општина је имала у 2002. и 2003. години, да би се затим њено учешће смањило у односу на сва три нивоа поређења.

Табела број 4: Производња пшенице у општини Бач и компарација са просеком на нивоу Јужнобачког округа, АП Војводине и Р. Србије у периоду 2000-2007. година

Учешће општине Бач у производњи пшенице Округа, Покрајине, Републике (у %)								
Године	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ЈБ округ	6,35	6,52	7,67	7,21	6,36	6,36	5,93	5,40
Војводина	1,41	1,45	1,66	1,55	1,27	1,31	1,2	1,07
Р Србија	0,82	0,84	0,94	0,83	0,73	0,72	0,70	0,64

Извор: Општински годишњаци РЗС за одговарајуће године и обрачун аутора

Кукуруз је најзаступљенија житарица општине Бач. У 2007. години укупне површине под житарицама износиле су 9.618 ха, при чему је кукуруз чинио већински део. За разлику од пшенице и сунцокрета чије сетвене површине у целој земљи, па и у анализираној Општини, варирају и у директној су вези са оствареним приносима у претходној години, кукуруз због свог значаја у исхрани становништва и стоке заузима стабилније површине, уз благи негативни тренд раста. Како производњу кукуруза карактерише висок ниво улагања по јединици површине, што је условљено високим ценама инпута, произвођачима се не исплати гајење на великим површинама, већ се радије опредељују за високоприносне сорте уз интензивнију агротехнику на мањем простору.

У посматраном периоду, на територији Општине производња кукуруза показује тенденцију осцилаторности. Највећи обим производње на нивоу Општине остварен је 2004. и 2005. године, са просечним приносима изнад просека за Округ, Покрајину и Републику. Најнижа производња кукуруза у Општини остварена је у сушној 2000. и 2007. години, у којима је у односу на 2004. и 2005. годину, производња била мања за око 28%. Просечни приноси, нарочито у 2000. години, су далеко испод вишегодишњег просека и потенцијала које хибриди кукуруза и земљиште имају.

Табела број 5: Производња кукуруза у општини и компарација са просеком на нивоу Јужнобачког округа, АП Војводине и Р. Србије у периоду 2000-2007. година

Учешће општине Бач у производњи кукуруза Округа, Покрајине, Републике (у %)								
Године	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ЈБ округ	7,89	6,03	6,23	8,30	6,20	5,81	5,88	5,67

Војводина	1,75	1,16	1,35	1,73	1,15	0,63	0,63	1,16
Р Србија	1,08	0,70	0,75	0,96	0,65	1,04	1,04	0,80

Извор: Општински годишњаци РЗС за одговарајуће године и обрачун аутора

Остварена производња кукуруза у општини Бач, у последњој посматраној години, чини око 6% производње Јужнобачког округа, око 1% производње кукуруза АП Војводине и 0,08% Р. Србије. Генерално, учешће општине Бач у производњи кукуруза на нивоу Покрајине и Републике не мења се значајније по посматраним годинама (2000-2007), али зато значајно опада у односу на просек Јужнобачког округа (са 7,89% учешћа у 2000-ој години на 5,67% учешћа у 2007. години).

3. Производња индустријског биља

На територији Бача постоје изузетно повољни услови за узгајање индистријског биља, нарочито ако се узму у обзир постојећи капацитети за наводњавање, уз чију примену би се остварила веома висока производња и приноси. Ако се посматра производња сунцокрета у периоду од 2000. до 2007. године уочљив је стрмоглави пад за невероватних 88%. Данас се сунцокрет у Бачу гаји на веома малим површинама, а некада су његови капацитети били озбиљан извор сировина за наше фабрике јестивог уља. Незадовољни откупном ценом, произвођачи скоро да су престали да се интересују за ову уљарицу.

Табела број 6:Производња главних индустријских биљака на територији општине Бач у периоду 2000-2007. године

Усев	Година	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Сунцокрет	Производња	1.528	1.642	445	1.076	1.286	368	191	187
	Принос	1.663	1.483	1.759	1.881	2.668	1.947	2.547	2.125
Шећерна репа	Производња	10.140	15.825	26.174	16.325	18.805	18.484	31.373	43.768
	Принос	28.971	39.761	55.336	26.718	41.975	39.412	62.496	37.569

Извор: Извор: Републички завод за статистику, Општине у Србији за изабране године

Напомена: Производња је изражена у тонама, принос у кг/ха

Чини се да је прекратница у производњи сунцокрета у Општини била 2003. година, када је укупна производња у односу на 2000. годину троструко смањена. Навећи обим производње остварен је 2001. године, али уз најнижи

принос у посматраном периоду. У посматраном седмогодишњем периоду, просечни приноси су смањени за око 22%, што је далеко испод потенцијала сорти и погодности природних услова.

Табела број 7: Производња сунцокрета у општини Бач и компарација са просеком на нивоу Јужнобачког округа, АП Војводине и Р. Србије у периоду 2000-2007. година

Учешће општине Бач у производњи сунцокрета Округа, Покрајине, Републике (у %)								
Године	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ЈБ округ	6,78	4,94	1,80	3,60	3,33	1,45	0,70	0,90
Војводина	0,76	0,56	0,17	0,32	0,31	0,11	0,05	0,07
Р Србија	0,70	0,52	0,16	0,30	0,29	0,10	0,04	0,06

Извор: Општински годишњаци РЗС за одговарајуће године и обрачун аутора

Из табеле бр. 7 уочава се рапидни пад учешћа Општине у укупној производњи сунцокрета у Округу, Покрајини и Републици.

Негативне тенденције површина сунцокрета указују на то да ова уљарица уступа место другим индустријским биљкама не само на нивоу Општине и Р. Србије већ и у целом свету где се површине под сунцокретом смањују по просечниј стопи од – 3,63% (Бошњак, 2003)

Ако се руководимо принципом економичности, дакле односа зараде и улагања, најрентабилнија култура је свакако шећерна репа. Генерално, производња се концентрише код све мањег броја произвођача и то оних већих који су спремни да дају све што ова култура тражи. За разлику од сунцокрета, производња шећерне репе у анализираном седмогодишњем периоду не показује велику осцилаторност. Раст производње се запажа током 2000, 2001 и 2002. године, да би затим у 2003. години производња опала за око 37%. Међутим већ следеће године укупна производња шећерне репе расте, и такав тренд задржава и у наредне три године. На основу истраживања које смо спровели на територији општине Бач, сазнали смо да је пласман шећерне репе све више неизвестан. Постојећа шећерана је већ обуставила прераду шећерне репе, па уколико држава не буде стала иза произвођача и обезбедила пласман на домаће или иностранo тржиште, убрзо ће и производња ове култура кренути пут низбрдице.

Табела број 8: Производња шећерне репе у општини Бач и компарација са просеком на нивоу Јужнобачког округа, АП Војводине и Р. Србије у периоду 2000-2007. година

Учешће општине Бач у производњи шећерне репе округа, покрајине, републике (у %)								
Године	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007

ЈБ округ	3,58	4,94	1,80	4,16	3	2,61	4,70	5,94
Војводина	0,99	0,56	0,17	0,98	0,70	0,62	1,01	1,41
Р Србија	0,94	0,52	0,16	0,94	0,67	0,60	0,98	1,37

Извор: Општински годишњаци РЗС за одговарајуће године и обрачун аутора

У последњој посматраној години, учешће општине Бач у производњи шећерне репе Јужнобачког округа износи 5,94%, АП Војводине 1,41% и Р. Србије 1,37% и ово учешће у периоду 2000-2007. година расте у односу на сва три нивоа поређења.

4. Производња крмног биља

Смањењу површина под сточно-крмним биљем у великој мери допринело је смањење сточног фонда што је евидентно у целом Јужнобачком округу. Површине под ливадама и пашњацима чине 15,73% пољопривредних површина, док крмно биље чини свега 2,36% пољопривредних површина, односно 2,81% површина ораница и башти општине Бач.

Производња луцерке доминира у структури сточно-крмног биља. На основу расположивих статистичких података, поређењем остварене производње у првој и последњој посматраној години, може се уочити да је производња у 20007. години нижа за 47,50% у односу на 2000. годину. Највећа производња луцерке у Општини забележена је 2002. године, када је у односу на 2000. годину производња порасла за 13,90%, али је већ следеће године преполовљена. У 2004. години, која је иначе остала упамћена по изузетној наклоњености временских услова аграру, остварен је још једном раст производње луцерке, међутим у наредном периоду уочљив је само негативни тренд раста њене производње.

Табела број 9: Производња крмног биља у општини Бач у периоду 2000-2007. године

Усев	Година	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Детелина	Производња	740	590	193	157	434	326	472	367
	Принос	6.549	5.364	2.881	1.653	6.113	3.791	4.370	3.823
Луцерка	Производња	2.248	2.909	3.032	1.482	2.093	1.057	1.204	1.182
	Принос	4.645	5.605	6.200	3.529	5.493	3.029	4.054	4.864
Ливаде	Производња	82	96	150	120	198	233	341	2.461
	Принос	752	793	1.303	1.101	1.817	1.963	1.943	1.464
Пашњаци	Производња	758	765	898	998	1.997	1.443	845	2.559
	Принос	517	522	609	677	1.329	1.070	1.021	1.074

Извор: Општински годишњаци РЗС за одговарајуће године
Напомена: Производња је изражена у тонама, приноси су изражени у кг/ха

Детелина је друга по важности сточно-крмна биљка, чија је укупна производња у посматраном периоду смањена за око 50%. Као што је случај и са осталим ратарским културама, и код детелине је уочљива осцилаторност у висини производње из године у годину. За разлику од луцерке, најнижа производња детелине остварена је 2002. години, уз најниже приносе. Највећи просечни приноси остварени су 2000. и 2004. године, у висини од преко 6.000кг/ха. Не само у општини Бач, већ и на нивоу Републике, дошло је до наглог смањења површина под детелином, па је у 2008. години свега 0,8% обрадивих пољопривредних површина засејано овом културом[3].

Из табеле бр. 9 може се уочити да се површине ливада и пашњака повећавају на рачун смањене производње луцерке и детелине. Производња сена са ливада и пашњака вишеструко је повећана у 2007. у односу на 2000. годину, а просечни приноси су удвостручени.

Како је производња сточног биља у Општини веома слабо заступљена, у овом раду нисмо дали приказ њеног учешћа на нивоу Округа, Покрајине и Републике.

Закључак

Општина Бач има више него повољне природне услове за све видове пољопривредне производње, међутим њени потенцијали нису у потпуности препознати и коришћени. Из приказане анализе закључује се да је ратарска производња доминантно заступљена у односу на друге пољопривредне делатности. При том, очигледно се смањило гајење пшенице и сунцокрета, кукуруз заузима релативно стабине површине, а соја и шећерна репа захватају највећи део обрадивих површина. Како би се остварио равномеран развој свих сектора пољопривредне производње, неопходно је успостављање равнотеже између развоја ратарства, воћарства и сточарства на нивоу пољопривредних газдинстава, земљорадничких задруга и пољопривредних предузећа. Веома је важна и подршка надлежних државних органа у виду сигурног пласмана пољопривредних производа, као и повољних кредита.

Могући правци унапређења пољопривреде општине Бач, као и целог Јужнобачког округа, који не траже посебно ангажовање државних институција, већ зависе од конкретних активности на локалном нивоу, су адаптација и диверзификација према рентабилнијим културама, производња органске хране, удруживање, едукација и економичнија производња, коришћење жетвених остатака и биогаса. Оно што би свакако требало подржати и на државном и на локалном нивоу јесте улагање у системе за наводњавање, чиме би се смањила зависност пољопривредне производње, а пре свега биљне, од временских услова који је чине неизвесном и нерентабилном.

[3] http://www.pks.rs/portals/0/casopisi/pdf/KTS%20Uvodnik%202%202009.doc

Литература

1. „Анализа потребе уређења пољопривредног земљишта комасацијом на територији АП Војводине“, Републички геодетски завод, 2007. година;

2. Бабовић Ј., Радојевић Вељко, Радојевић Вук: **„**Економска целисходност наводњавања“ Економика пољопривреде, вол. 51, бр. 3-4, стр. 25-38, 2004. година;

3. Бошњак Д, Јовановић М, „Динамика и стабилност производње сунцокрета у Војводини“ Летопис научних радова број 1, стр. 109-118, 2003. година;

4. Нацрт „Национални програм пољопривреде Србије 2009-2011.“, Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде, 2009. године;

5. Општински годишњак за 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007. годину, Републички завод за статистику;

6. http://www.pks.rs/portals/0/casopisi/pdf/KTS%20Uvodnik%202%202009.doc;

7. http://www.siepa.sr.gov.yu

Владимир Костић
Милош Павловић
Немања Глигоријевић,
Ekonomski fakultet, Niš

GLOBALIZATION AND TRANSITION

Abstract

Theorem that Globalization is something new, become misleading concept, since what is described as globalization has been happening for 500 years. Rather what is new is that we are in an somekind 'age of transition'. Transition in a market economy and transition of modern capitalism in something new. World sistem of nowadays is in structural crisis and has entered into a period of chaotic behavior which will cause a systemic bifurcation and a transition to a new structure whose nature is as yet undetermined. So we have here a transition into a transitions.

Key words: *Globalization, transition.*

ГЛОБАЛИЗАЦИЈА И ТРАНЗИЦИЈА

Резиме

Тврдња да је глобализација новост јесте концепт заблуде, будући да се оно што сматрамо глобализацијом догађа већ 500 година. Тачније оно што је ново, то је да смо ми у својеврсном "добу транзиције". Транзиције у тржишну привреду и транзиције модерног капитализма у нешто ново. Савремени светски систем је у структурној кризи и улази у период хаоса који ће узроковати системске бифуркације и транзицију у нову структуру, чија је природа још увек неодређена. Стога имамо транзицију у транзицији.

Кључне речи: *Глобализација, транзиција.*

Увод

У условима глобалне међузависности и повезаности света, а као резултат урушавања једног облика друштвеног система, социјализма, настаје читав низ земаља које настоје да се, превазилажењем сопствених слабости, укључе у светске токове.

Пад Берлинског зида и симболично је означио крај једне епохе окарактерисане економским волунтаризмом и покушајима друштвеног детерминизма. Универзални ум једноставно мора бити замењен тржиштем.

У условима владајуће неизвесности, земље некадашњег социјализма у трагању за економском ефикасношћу, окрећу се ка јединој познатој алтернативи, тржишној привреди. Улазећи у мрак одабране алтернативе покушавају да пронађу модел сопственог преображаја. Међутим бивају уплетене у нови облик волунтаризма дефинисаног политиком институционалних очекивања пропагатора "глобалног уједињења". Њихови покушаји неопходном прилагођавању новом систему, подразумевају својеврсни "прелаз" у квалитативном смислу, из нетржишне или квазитржишне у тржишну привреду, процес познат као *транзиција*.

Оно што додатно оптерећује покренуте промене јесте чињеница да се исте одвијају у условима доминације процеса глобализације. Тиме транзиција као један од мега процеса, постаје карта ка другом који увелико мења свет.

Глобализација не представља ништа ново на светском плану, то је само нова реч за вековни тренд универзализације света, епоху познату као "ера империје" или " империјализам". Ови процеси се битно условљавају и творе целину, мада сваки од њих делује и као релативно самостална детерминанта светских или регионалних кретања. За разлику од глобализације која почиње спонтано као тековина цивилизације, устоличењем капитала, и коју карактерише реверзибилност, транзиција настаје као изнуђен процес и мора бити окончан. Такав транзициони детерминизам мора бити подређен глобализацијској неодређености, глобалним променама, кризи, што умногоме усложњава положај транзиционих привреда, које практично трче ка циљу који се креће.

Однедавно је глобализација заузела место синтагме доларских новчаница "*новус ордо сецлорум*", стварање новог светског поретка. Отпор глобализацији индукован је асоцијацијама на стварање неких поредака у прошлости који су свет уводили у велике социјално-политичке драме и трагедије. У последњој деценији започела је да се афирмише реч "глобализација" која делује питомије, а сугерише нешто велико у светским променама.

1. Од транзиције ка глобализацији

Транзиција обухвата три јако важна подпроцеса и то: стабилизацију, либерализацију и приватизацију, и они имају за циљ да успоставе нове односе и омогуће функционисање тржишта као готово савршеног алокатора ограничених ресурса на њихове алтернативне употребе.

Процес транзиције званично отпочиње 1990. године и готово све земље, које подлежу процесу, прихватају монетарну стабилизацију, спољнотрговинску либерализацију и својинску трансформацију као суштину својих транзиционих модела. Индикативно је да 1989/90 је и година настанка тзв. Вашингтонског консензуса. Вашингтонски консензус је фраза коју је 1990. сковао Џон Вилијамсон

(Јохн Wиллиамсон) да би описао скуп препорука које су годину дана раније америчке и светске економске и финансијске институције предложиле земљама Латинске Америке као лек њихове дубоке кризе.. А препоруке су биле следеће: 1) фискална дисциплина, 2) преусмеравање јавне потрошње на здравље и образовање, 3) пореска политика, 4) јединствен и конкурентан девизни курс, 5) сигурност својинских права, 6) дерегулација, 7) либерализација трговине, 8) приватизација, 9) промоција директних страних инвестиција, 10) финансијска либерализација. То би у суштини значило маргинализацију државе, стабилизацију, приватизацију и либерализацију. Одавде следи да је концепт транзиције у почетку базиран на Вашингтонском консензусу. Тежило се наметању универзалног лека за диферентне дијагнозе, разликовали су се само модалитети остварења, "градуализам или шок терапија". Оно што представља везу са самим глобализмом јесте управо тежња ка наметању либерализма и то управо од институционалних пропагатора глобализације. Овим се отвара питање суштине интереса развијеног Запада за земље у транзицији. Везу је лако уочити уколико пратимо оно што је изричити услов земљама у транзицији, а то је либерализација. Тиме се једноставно шири поље глобализације и транзициони проблеми пролонгирају и продубљују. Зашто је то тако? Погледајмо стога логику глобализације.

Шта је то што подстиче и даље шири глобализацију?

Овде сматрам сврсисходним укључити тумачење Веселина Вукотића, који одговор проналази у тексту из *Финанциал Тимес-а* где се каже: "*Глобализација се јавља због тога што неки специфични менаџери у специфичним компанијама доносе одлуке чији је резултат повећање спољних токова капитала, робе, услуга и кноw-хоw. Такве одлуке менаџери доносе све чешће јер се глобализација јавља све више остваривом и корисном.*

Дакле иза глобализације леже снажни интереси крупног капитала, а државне политике најразвијенијих земаља света једноставно служе томе да уклоне препреке капиталу и учине могућим његово увећање. И сам Лењин је посебну пажњу поклонио улози извоза капитала у стварању међународне мреже зависности и веза финансијског капитала. Дигресивно следи да је за стари капитализам карактеристичан извоз робе, а за најновији капитализам "са господством монопола", извоз капитала.

"На прагу XX века видимо стварање монопола друге врсте: прво, монополистичких савеза капиталиста у свим земљама развијеног капитализма; друго, монополистичког положаја малог броја најбогатијих земаља у којима је акумулација капитала достигла џиновске размере. Појавио се огроман сувишак капитала у најразвијенијим земљама"[4, стр. 16]. Извозом се управо надокнађује, иначе неопходно по цену опстанка, рентабилно пласирање.

Инвестицијама (извозом капитала) остварују се, како Лењин наглашава, "везе" (услуге као продукт зајма). "Ниједно новчано тржиште не усуђује се да ускрати зајам из страха да ће га сусед претећи и тиме осигурати себи услуге за услуге"[4, стр. 21]. Дакле на место конкуренције на отворена тржишта долази "искоришћавање веза".

"Као услов зајма поставља се утрошак једног његовог дела на куповање производа земље која даје зајам..." [4, стр. 21]. Тако извоз капитала у иностранство постаје средство за подстицање извоза робе. Финансијки капитал постаје господар

света уз свесрдну помоћ банака које бивају осниване у "колонијама" и њихових филијала.

Шта иде у прилог ширењу овако конципиране глобализације?

- Раст броја земаља које су прихватиле идеологију слободног тржишта;
- Центар економске гравитације се помера од развијених ка земљама у развоју;
- Технолошки напредак константно унапређује комуникацију, трошкови транспорта падају.

Дакле Запад тежи Истоку једино вођен интересима капитала.

"Постоје невидљиви и видљиви субјекти глобализације. Невидљиви, и то главни субјект глобализације – јесте капитал као светски процес. Видљиви субјекти су наднационалне компаније, најмоћније државе и најутицајније финансијске институције света... Државе у којима живи четири петине светског становништва нису у прилици да у иоле значајнијој мери утичу на процес глобализације. Оне су у бити објекти и увознице глобализације у њеном технолошком, економском, политичком и информативном, па и културном смислу."[3, стр. 103]. Овим се практично потврђује важност капитала у поимању процеса глобализације тако да можемо говорити о финансијском глобализму.

И фазу напада глобализма карактерисало би разарање могуће аутархичности циљних привреда.

Уколико погледамо прве последице финансијске кризе по бивше и садашње транзиционе привреде, можемо уочити брзо потонуће у рецесију чак и оних најуспешнијих. То довољно говори о квалитету реформама уобличене привреде и великој увозној зависности, било да је реч о роби или капиталу. Многи овакве последице сматрају нормалним и прихватљивим јер прикљученост свету поред бројних бенефита оставља простор и очекиваном ризику. Али прерана отвореност и "неочекивана криза" могу оставити дугорочне последице по квалитет развоја ових привреда.

Прихватање логике Вашингтонског споразума значило је непотребно и претерано брзо отварање привреда. Ј. Стиглитз указује да су препоруке, које је Запад давао у вези са дебатом о динамици промена, познате као Вашингтонски споразум, имале карактер идеолошког, фундаменталног и радикалног приступа реформи, уместо постепеног, корективног, степ бу степ, адаптивног приступа. [1, стр. 2].

Тако напад глобализма на другој страни дочекујемо либералном сусретљивошћу транзиције, потпомогнутом заговарањем транзиционог модела шок терапије од стране институција глобализације. Тежило се ка убрзаној трансформацији за случај буђења идеолошког отпора, креирањем унифицираног модела за све јер је као резултат дебата (Вашингтонског консензуса) изведен закључак да:"

1. Шансе институционалног раста (либерализована тржишта и отворена трговина, приватизоване фирме, стабилна макроекономија, стабилно правно окружење са адекватном заштитом имовинских права,...) су исте за све земље на свим нивоима развоја.

2. Либерализација је амбициозно добра за економске перформансе и државну интервенцију треба увек одржавати минималном" [1, стр. 2].

Дубоке корене "шок-терапијском" приступу Стиглитз налази у моралној ревности и тријумфализму преосталим из хладноратовског периода. Очигледно је да се земље у транзицији нису могле лако снаћи у измењеним условима. Од њих је захтевано да поступају сасвим супротно од до тада устаљених метода. Упуштајући се у непознато, логично је било тражити ментора, институције које би контролисале процес са наднационалног нивоа. Тиме се једноставно вођење економија држава ставља у руке интересима капитала, под патронатом најразвијенијих.

Спровођење програма стабилизације бива увек снажно подржано од "међународних финансијских установа". Тако се у једној анализи остварених резултата транзиције у Србији од стране Бристолског Универзитета каже следеће:" Политика стабилизације, чије је спровођење започето 2001. године, била је заснована на чврстој фискалној политици. Овакву политику подржале су међународне финансијске установе концесионим финансирањем, стране банке репрограмирањем дугова и Међународни монетарни фонд (ММФ) кредитним аранжманима."

Према Јосефу Стиглитзу, процес глобализације и преструктурирања није успео да оствари неке од својих главних задатака, као што су обезбеђење фондова из којих би се финансирале посустале привреде "земаља у развоју" као и да се обезбеди стање приближно пуној запослености. Напротив, кризе којима су биле изложене поменуте земље су не само повећале своју учесталост, већ су и постајале све дубље и дубље.

Штиглиц наводи следеће: Препорука ММФа, није нужна да би се добили инвестиције и кредити. *"Финансијска тржишта реагују на економске показатељ". Малезија не само што није прихватила програм ММФа, него је тој институцији потпуно окренула леђа, па је ипак успела да привуче страни капитал. С друге стране, Индонезија је следила рецепте Фонда и доживела економски колапс. Економски раст не остварује се краткорочним кредитима ММФа, него дугорочним улагањима. Капитал иде тамо где може да оствари профит.*

Уместо закључка

Када је Европска комисија почетком 2000. године направила компаративну анализу конкурентске позиције ЕУ са САД-ом и Јапаном дошла је до разочаравајућих резултата. ЕУ заостаје у многим факторима који су покретачи привредног раста и развоја. Уследила је израда Лисабонске стратегије која одређује циљеве и мере за повећање конкурентности ЕУ.

Лисабонска стратегија-усвојена је на састанку Савета Европе у марту 2000. године са циљем да ЕУ до 2010. године постане најдинамичнија и најконкурентнија привреда света, способна за одржив развој, који се темељи на знању, способна да понуди бројнија и боља радна места, у којем влада социјална кохезија и очувано окружење. Овим се јасно показује да се и саме регионалне творевине настоје изборити са глобализацијом и негативним глобалним трендовима. И сама ЕУ је у својеврсној транзицији, сваким даном испред себе постављајући нове и сложеније захтеве, а то додатно усложњава проблеме

транзиционих привреда које каскају на зачељу колоне. Тако да реформе земаља у транзицији морају бити динамичне и убрзане и квантитативно и квалитативно гломазније, а опет обазриве, како би се одржао корак и прикључење у пост-прикључној фази показало оправданим. Транзиција стога подразумева куповину карте у једном правцу, воза који мора да промени колосек.

ЕУ сам и сам поистоветио са "Оријент експресом", тако да ме је јако заинтересовао чланак из Вечерњих новости од 18.априла 2009. у коме се каже следеће:

"ЕВРОПСКУ унију многи пореде са "Оријент експресом". У том "возу" постоје салон вагони, вагони за спавање и ручавање. У њима се вози искључиво бриселска бирократија, а у вагон за ручавање залазе и путници прве класе, када имају да плате (Немачка, Француска, земље Бенелукса, Скандинавије, Аустрија, В.Британија, Италија).

У другој класи путују Ирска, Шпанија, Португал, Грчка. Они су на време ушли у воз и добро су профитирали од разних бесповратних кредита и помоћи, док је за то било пара. У класи три је такозвана ситна боранија- балтичке земље, Малта, Пољска, Чешка, Словачка, Мађарска, Словенија.

У вагону за багаж, стиснути између сандука и кофера, возе се Румунија и Бугарска, стално се надајући да ће их можда некада пустити у класу три. На крају воза клацкају се "сточни вагони". Само у њима још има места, уколико они из салон-вагона и кола за спавање уопште некоме више и дозволе да уђе у воз. Многи стручњаци унутар ЕУ, овакав "Оријент експрес", путујући по шинама светске економске кризе, већ су осудили на пропаст..." Неизвесна ЕУ додатно чини и процес транзиције неизвесним јер ће нестати циљ а у трагању за новим неће бити снаге.

Литература

1. Aghion Ph., J. Stiglitz, Institutions, Growth and the Washington Consensus: Where Do We Stand?, Columbia University, 2003.
2. Vuletić V., Savremene teorije o globalizaciji, Institut društvenih nauka, Beograd, 2001.
3. Vidojević Z., Globalizacija kao neminovnost, potčinjavanje i šansa, Institut društvenih nauka, Beograd, 2001.
4. Lenjin V. I., Izabrana dela, Imperijalizam kao najviši stadij kapitalizma, Beograd,1960.
5. Prasad Esw., K. Rogoff, Sh. Wei and M. Ay. Kose, Effects of Financial Globalization on Developing Countries: Some Empirical Evidence, International Monetary Fond, 2003.
6. St. Josef, Protivrečnosti globalizacije, SBM-x, Beograd, 2002.

Мр Јасмина Шећовић
МУП-у Републике Србије Полицијска управа у Новом Пазару

INSTITUTION, AKTIVITY AND MEASURE TO HOLD GROWTH OF TEXTILE INDUSTY OF REPUBLIC OF SERBIA

Abstract

Caracteristics of the macroeconomical index in Serbia in area of exportal tradeing is high level of deficit. Countries which have high level of exporting are the most successfull trough process of tranzition. Increment industry of textile to raceing exporting in Serbia is abouth 9%. Our country have a lot of products of textile industry, including tehnical textile and carpets. Goal mean of developing of textile industy is reconstruction and reorganization of this sector, including active help to exporting sector bz state side.

***Key words**: transition, textile industry, restructuring, represents, technical textile*

ИНСТИТУЦИЈЕ, АКТИВНОСТИ И МЕРЕ ПОДРШКЕ ОДРЖИВОМ РАЗВОЈУ ТЕКСТИЛНЕ ИНДУСТРИЈЕ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

Апстракт

Једно од основних обележја макроекономских кретања у Републици Србији након 2000. године, је висок спољнотрговински дефицит. Земље које су успеле да оснаже извозни сектор и обезбеде висок извоз најбрже су прошле кроз транзициони процес. Допринос текстилне индустије расту извоза у периоду (2003-2007.) износи око 9%. Текстилна инустрија се карактерише производњом низа репрезената укључујући технички текстил и производњу тепиха. Циљ развоја текстилне и одевне индустрије у своди се на реструктуирање и реорганизовање овог сектора привреде, као и активну помоћ државе у циљу подстицања извозника текстила.

***Кључне речи:** транзиција, текстилна индустрија, реструктуирање, репрезенти, технички текстил*

Увод

Да би смо могли анализирати улогу сектора текстилне индустрије у укупном платном билансу наше земље почећемо најпре од анализе макроекономских кретања.

Једно од основних обележја макроекономских кретања у Републици Србији након 2000. године, је висок спољнотрговински дефицит, односно дефицит текућег дела платног биланса.

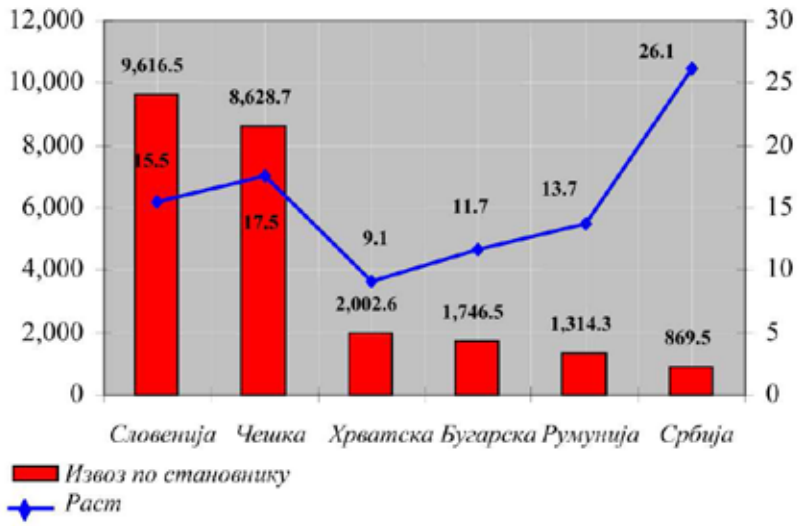
Табела 1: Кретања у спољном сектору у периоду (2001-2007.), у мил.УСА $

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Извоз робе	1,721.0	2,075.0	2,756.2	3,523.4	4,481.8	6,441.9	8,857.6
Увоз робе	4,261.0	5,614.0	7,476.8	10,753.2	10,461.3	12,712.6	17,689.4
Спољнотрговински дефицит	-2,540.0	-3,539.0	-4,720.6	-7,229.8	-5,979.5	-6,270.7	-8,831.8
БДП	11,812.0	15,840.7	20,344.8	24,516.6	26,231.5	30,409.2	40,796.2
Извоз (%БДП)	14.6	13.1	13.5	14.4	17.1	21.2	21.7
Увоз (%БДП)	36.1	35.4	36.8	43.9	39.9	41.8	43.4
Спољнотрговински дефицит (%БДП)	-21.5	-22.3	-23.2	-29.5	-22.8	-20.6	-21.6
Дефицит текућих трансакција (без донација)	-876.0	-1,743.0	-1,946.0	-3,308.0	-2,555.0	-4,199.3	-7,165.8
Дефицит текућих трансакција (без донација, %БДП)	-7.4	-11.0	-9.6	-13.5	-9.7	-13.8	-17.6

Извор: Стратегија повећања извоза Републике Србије у периоду 2008-2011, стр 5. (укључена је спољнотрговинска размена са Црном Гором).

Током целог периода бележи се високо учешће спољнотрговинког дефицита и дефицита текућих трансакција у бруто домаћем производу (БДП). У 2007. години забележени су рекордно високи дефицити који прете да наруше макроекономску стабилност и изазову платнобилансну, односно валутну кризу.
Као последица структурних промена, значајног прилива капитала и приближавања ка развијеним земљама ЕУ, јављају се високи спољни дебаланси, и присутни су код скоро свих земаља у транзицији, што се јасно може видети на графикону 1.

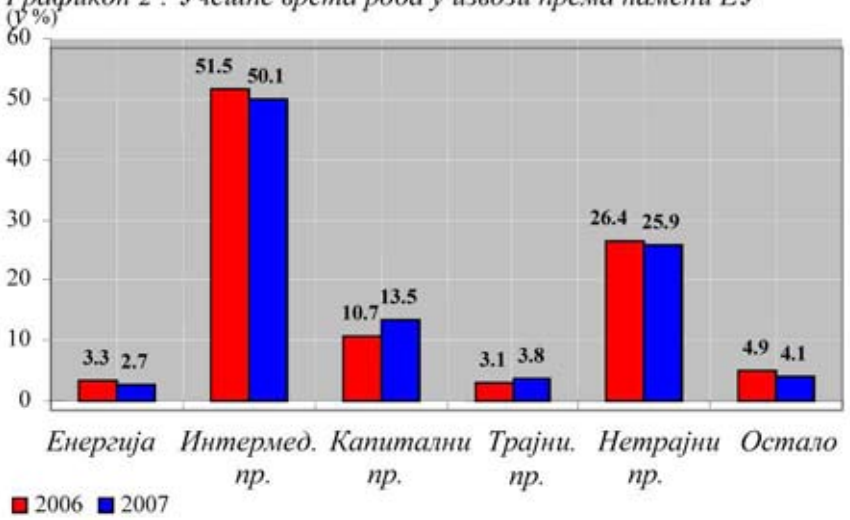
Графикон 1: Извоз по становнику у транзиционим земљама
(исказан у еурима и процентима)



Извор: Стратегија повећања извоза Републике Србије за период период (2008-2011.г.) стр.7.

Уочава се да су земље које су успеле да оснаже извозни сектор и обезбеде висок извоз најбрже прошле кроз транзициони процес и у великој мери успеле да се приближе најразвијенијим земљама ЕУ [Влада, 2006: стр 2].
Српски извоз се карактерише ниском конкурентношћу, као и неповољном секторском и географском структуром. Према секторској структури, доминирају производи ниже фазе прераде, углавном сировине и полупроизводи. У графикону 2. дат је приказ учешћа роба у домаћем извозу.

Графикон 2 : Учешће врста роба у извози према намени ЕУ



Извор:Стратегија повећања извоза Републике Србије за период (2008-2011.г.) стр.7.

Уочава се да интермедијарни производи чине више од (50%) укупног извоза, а уколико се томе дода и извоз енергије и осталих добара (углавном пољопривредних производа) може се констатовати да је секторска структура српског извоза неповољна. Неповољна структура извоза представља ризик за остварење извозних кретања у наредном периоду услед потенцијалних погоршања односа размене.

Посматрано по секторима, највећи допринос расту извоза у периоду (2003-2007.) имају сектори основних метала, прехрамбена индустрија и индустрија пића, док текстилна индустрија (текстилна предива и тканине и одевни предмети) учествују у укупном извозу са око (9%). Извоз текстилних предива и тканина у посматраном периоду порастао је за (160%), што значи да ту постоји простор за увећање извоза.

Мере које треба предузети у фунцији јачања извоза текстилне индустрије:

- Формирати сервис за извознике текстила
- Стабилан девизни курс
- Образовати систем финансирања и осигурања извоза
- Унапредити комуникацију државе и извозника

- Повећати број кластера
- Повећати активности економске дипломатије у функцији повећања извоза
- Повећати подршку наступу српских предузећа на новим извозним тржиштима
- Смањити број административних препрека извозу

Јачање сервиса за извознике битан је фактор повећања извоза текстилних производа. Уочено је да не постоји довољна комуникација свих државних институција које се баве подршком извозном сектору у оквиру својих надлежноти. Потребно је формирање јединственог шалтера за извознике који би се бавио анализом иностраних тржишта, пружао саветодавне услуге, едукацију извозника, а путем које би се створила мрежа извозника.

Такође потребна је израда и примена Стратегије економске политике која би имала за циљ да очува и унапреди ценовну конкурентност српске привреде на иностраном тржишту, што је у надлежности Министарства трговине, Министарства финансија и Министарства за економски развој. Неопходно је и ојачати девизно тржиште а у складу са тим и јачање осигурања од валутног ризика што је у надлежности Народне банке Србије.

У србији постоје четири институције које се, поред осталог баве кредитирањем и осигурањем извозника: SMECA, AOFI, Фонд за развој и Гаранцијиски фонд. Ове инстиуције тренутно немају довољно средстава за подршку извозном сектору, па се указује потреба за спајањем институција за осигурање и финансирање извоза. Такође се очекује побољшање услова финансирања и осигурања извозних послова (рокови, висина камата), као и развој факторинга и форфетинга као инструмента финансирања извозних послова.

У досадашњој пракси била је изражена недовољна комуникација државе и привредника. Позитиван помак учињен је организацијом Самита извозника, новембра 2007.г. и укључивањем привредника у Национални савет за конкурентност. Недостају репрезентативна удружења извозника како би се на једном месту могли дефинисати проблеми извозника и успоставила ефикасна комуникација са Владом.

Закључак

Анализирајући стање сектора текстилне индустрије закључак је да се иновацијом у погледу дизајна и диференцијације производа, повећаним инвестирањем у нова постројења, опрему и технологију, усмеравањем на производе високе додатне вредности, високог квалитета и модерног дизајна и образовањем локалних и глобалних стратешких савеза за снабдевање и дистрибуцију, може ојачати сектор текстилне индустрије да његови производи буду конкурентни на европском и светском тржишту.

Литература

1. Влада Републике Србије, Акциони план за јачање институционалне способности за преузимање обавеза у процесу европских интеграција, Београд, 2006.г.
2. Влада Републике Србије, Национална стратегија Србије за приступање Србије и Црне Горе Европској унији, Београд, 2005.
3. Влада Републике Србије, Стратегија повећања извоза Републике Србије за период од 2008 до 2011.г Влада Републике Србије, Београд, 2007.
4. мр Јасмина Шећовић, Перспективе и могући правци далекосежног одрживог развоја Новог Пазара, Фан, Нови Пазар, 2006.г.

Далибор Бубњевић,
"Зрењанин" а.д.

THE ANALYSIS OF THE PLACE OF THE RETAIL TRADE IN THE CHANELLS OF MARKETING – THE CASE: CITY OF BELGRADE

Abstract

The role of retail traders gained unprecedented proportions in the 21th century, and it is precisely trade companies that position themselves in the upper part of the list of companies with the largest annual turnover. The purpose of this paper is to analyse the place of the retail trade in the chanells of marketing of the city of Belgrade. The retail trade structure of the capital city is by far more qualitative than that of the rest of the country, while at the same time it significantly lags in comparison to capitals of Hungary, Austria, Czech Republic, Romania, Croatia and Slovenia. The most evident problem seems to be the slow pace of changes in the structure of the retail trade, still dominated by small and independent details-oriented suppliers. The fact that the Belgrade market still lacks the leading foreign chain companies such as Tesco, Cora, Spar etc, brought forth the conjecture of possible misuses of the dominant market position on the part of domestic retail chains. The economics experts estimate that the capital of Serbia will become one of the leaders in the region of Western Balkans by the year 2015. It is also estimated that precisely the trade will represent the key factor in gaining that status.

Key words: *trade, chanells of marketing, retail trade, misuse of the dominant market position*

АНАЛИЗА ПОЛОЖАЈА МАЛОПРОДАЈЕ У КАНАЛИМА МАРКЕТИНГА - СЛУЧАЈ: ГРАД БЕОГРАД

Апстракт

У двадесет и првом веку је улога малопродаваца достигла неслућене размере, а управо трговачке компаније позиционирају се у сам врх ранг листе предузећа са највећим оствареним прометом током године. Намера нам је да у овом раду анализирамо положај трговине на мало у каналима маркетинга Града Београда. Малопродајна структура главног града је далеко квалитетнија у односу на републички просек, док истовремено заостаје за престоницама Мађарске, Аустрије, Чешке, Румуније, Хрватске и Словеније. Проблем који се намеће јесте исувише спор темпо промена у структури трговине на мало у којој и даље доминирају мали и независни

детаљисти. Чињеница да на тржишту Београда још увек нема водећих страних компанија (Tesco, Cora, Spar и сл.) наметнула је тему о злоупотреби доминантне позиције од стране домаћег малопродајног ланца. Процена економских стручњака јесте да ће до 2015. године главни град Србије постати један од лидера у региону Западног Балкана, а да ће постизању односног статуса значајан допринос дати управо трговина.

Кључне речи: *трговина, канали маркетинга, малопродаја, злоупотреба доминантног положаја на тржишту*

Увод

Након Другог светског рата у државама које су прихватиле тржишни начин привређивања потребан и довољан услов за пословни успех испуњавао се у фабричким халама, а не на тржишту. У условима велике тражње (тржиште продавца) било је довољно умети произвести одређено добро да би се стекао профит, јер купци су били жељни роба и услуга. Временом се клатно доминације на тржишту са произвођача помера у правцу потрошача. Питер Дракер је ново стање означио као владавину купаца („потрошач је краљ“). Већ седамдесетих година доминантну улогу преузимају малопродавци („трговац (малопродавац) краљ“). „Снага у економији развијених земаља рапидно се помера од произвођача према дистрибутерима и малопродавцима“[1]. Осамдесетих година долази до значајног укрупњавања малопродајних компанија које све више преузимају послове којима су се до недавно бавили произвођачи (физичка дистрибуција, економска пропаганда, паковање и сл.).

У двадесет и првом веку је улога малопродаваца достигла неслућене размере, а управо трговачке компаније позиционирају се у сам врх ранг листе предузећа са највећим оствареним прометом током године[2]. „Глобални трговински ланци приморавају чак и велике и моћне произвођаче да међусобно конкуришу за позицију у њиховом ланцу снабдевања. Потпуно је измењен традиционалан однос снага где су малопродајни ланци морали да трагају за новим стратегијама како би унапредили своју позицију и достигли равноправан однос са произвођачима“[3] .

Намера нам је да у овом раду анализирамо положај трговине на мало у каналима маркетинга Града Београда. Процена економских стручњака јесте да ће до 2015. године главни град Србије постати један од лидера у региону Западног

---

[1] Стипе Ловрета, „Трговински менаџмент“, Економски факултет у Београду, Београд, 2000. година, стр. 8.

[2] Компанија „Wal-Mart“ услужује преко 100 милиона потрошача недељно, запошљава око 1,5 милиона људи, 2004. године остварила је промет од четвртине милијарде долара. Исте године часопис „Фортуне“ је највећу светску трговинску компанију позиционирао на прво место ранг листе најреспектабилнијих компанија у Америци.

[3] Милош Ристић, „Стратешко позиционирање малопродајног предузећа у каналима маркетинга“, „Економски анали“, бр. 164, Економски факултет у Београду, 2005. година, стр. 153.

Балкана, а да ће постизању односног статуса значајан допринос дати управо трговина. Београд има доминантно место и у самој Републици Србији. Према подацима Привредне коморе Београда, Републичког завода за статистику и Завода за статистику и информатику Београда – главни град учествује са готово 50% у бруто домаћем производу Србије. Када је реч о позицији трговине у економији престонице, уочава се значајно учешће ове терцијарне делатности у друштвеном производу Београда. „Друштвени производ трговине у Београду је у 2005. години износио 30,5% укупног друштвеног производа Београда“[4] .

У анализи положаја малопродаваца у каналима маркетинга Београда основни извор података биће „Стратегија развоја трговине Града Београда“ коју је израдио тим окупљен око Научно-истраживачког центра Економског факултета у Београду (руководилац пројекта: проф. др Стипе Ловрета).

1. Окружење као детерминанта менаџмента

1.1. Промене услова пословања

Трговина, као и све остале делатности, у новом миленијуму суочила се са далеко драматичнијим тржишним условима у односу на пословни амбијент који је превладавао током друге половине двадесетог века. Потребе потрошача из године у годину се задовољавају на све вишем нивоу тако да се маркетари налазе пред додатним изазовом у виду раста очекивања. Купци постају све више схизофрени у својим захтевима што додатно компликује посао детаљистима који свакодневно долазе непосредно у контакт са финалном кариком у процесу друштвене репродукције. „Модеран потрошач је избирљив, софистициран и са променљивим укусом“[5] .

До промена долази и у погледу конкуренције која бива све израженија и немилосрднија. Процеси интернационализације малопродаје и укрупњавања капитала доминирају на крају XX и почетку XXI века у развијеним тржишним економијама. За свега педесет година дошло је до драматичних промена у области малопродаје. Након Другог светског рата у Сједињеним Америчким Државама и Западној Европи доминирали су ситни (независни) детаљисти у дистрибуцији прехрамбених и непрехрамбених производа. Данас је ситуација сасвим другачија! Дистрибутивна моћ из руку малих трговаца истргнута је у корист мултинационалних компанија које остварују годишње промета у висини бруто домаћег производа средње развијених земаља. „Ланци хипермаркета и супермаркета контролишу (у сектору хране) више од 80 процената продаје крајњим потрошачима. А други највећи удео имају највеће франшизе -

[4] Група аутора, “Стратегија развоја трговине Града Београда“, Универзитет у Београду, НИЦ Економског факултета, Београд, 2008. година, стр. 17.
[5] Драган Ђуричин, „Управљање (помоћу) пројеката“, Економски факултет у Београду, Београд, 2003. година, стр. 157.

McDonald's, KFC, Subwaz, Domino's Pizza. Слично је у свим другим делатностима"[6] .

Горе наведени процеси условили су радикалне промене у области малопродаје. Сам положај који детаљисти имају у каналима маркетинга свакако је допринео интензивнијим променама у овој области трговинске активности, будући да се модификација у понашању свих учесника у каналима маркетинга у већој или мањој мери рефлектује на начин пословања малопродаваца.

„У протекла два века у трговини су се догодиле две револуционарне ствари. Прва од њих је самопослуживање (прво је 1858. отворена фирма *The Great Atlantic and Pacific Company* – данас позната као A&P – у Њујорку), а друга увођење колица за купце"[7] . И поред значајног заостајања економије Србије у односу на најразвијеније државе света, обе наведене револуције за исходиште су имале најпре тржиште главног града, а потом и целе државе.

1.2. Услови пословања на тржишту Београда

Србија као саставни део СФРЈ, до почетка деведесетих година прошлог века, имала је далеко развијенију трговачку мрежу у односу на остале земље централе Европе које су своју економију заснивале на совјетском моделу раста и развоја (Чешка, Словачка, Мађарска, Пољска). Међутим, била је довољна деценија да би се уништиле квалитетне полазне позиције државе која је успела од шездесетих година да развије трговинску делатност на респектабилном нивоу за земљу која се декларисала као социјалистичка[8] . Данас је ситуација дијаметрално супротна. Праг, Братислава, Варшава и Будимпешта представљају узорне центре европске трговине тако да стручњаци и носиоци политичких функција у Београду настоје да пренесу у главни град Србије искуства из ових европских престоница у циљу унапређења трговинске делатности Београда.

Од 2001. године долази до значајних политичких, друштвених и економских промена у Србији. Концепт развоја заснован на еутаркији мале земље уступа место моделима трансформације и приватизације који су већ (о)пробани у бившим совјетским републикама и чланицама Варшавског пакта. Србија постаје све више интересантна за прилив страних директних инвестиција у области трговине, а у граду Београду долази до престројавања на тржишту малопродаје захваљујући откупу већинског пакета акција „Ц маркета" од стране „Делта" холдинга. Исти конгломерат је претходно купио и други

---

[6] Филип Котлер, Фернандо Триас де Бес, „Латерални маркетинг", „Адижес", Нови Сад, 2005. глодина, стр. 15-16.

[7] Звонимир Павлек, „Успешна трговина", „Адижес", Нови Сад, 2005. година, стр. 20.

[8] „Када се упореде кретања у развијеним земљама и у Србији уочавају се значајне разлике, а у кључним показатељима и супротне тенденције...Деведесетих је уследила деценија изузетно тешких и драматичних услова пословања. Неповољан амбијент условљавали су бројни фактори, а међу њима посебан утицај имали су: дубока економска криза, смањење тржишта проузроковано распадом СФРЈ, економска блокада земље и прекид легалних токова промета са иностранством..." (Душан М. Костић, „Трговина у Србији", Институт економских наука, Београд, 2001. година, стр. 13).

познати београдски малопродајни ланац – „Пекабета“. За свега неколико година трговина је од пуке дистрибутивне функције (деведесетих година) добила доминантну улогу у каналима маркетинга Београда. Кључна тема више није дефицит основних животних намирница и средстава за одржавање хигијене. Наметнула се нова дилема – да ли поједини малопродавци злоупотребљавају доминантни положај на тржишту престонице Србије?

Све сумње покушали су да отклоне аутори „Стратегије развоја трговине града Београда“ објавивши податак да је „учешће Делта Макси групе у укупном малопродајном простору намењеном продаји прехрамбених производа и осталих високообртних производа свакодневне потрошње (FMCG) 18,84%“[9]. У истом документу истакнуто је да учешће „Делта Макси групе“[10] у укупном промету FMCG износи 34,52%, дакле испод 40% (што се сматра границом дозвољене концентрације на тржишту). „Анализа концентрације је показала да на београдском тржишту још увек нема опасности од (злоупотребе, додао: **Д.Б**) монополске позиције када је цело тржиште у питању“[11] .

Иначе, у најразвијенијим земљама присутан је тренд концентрације малопродаје прехрамбеним производима. Немачка компанија „Метро“ саопштила је 2004. године да пет највећих трговинских организација на мало има изузетно велико учешће у промету храном у појединим европским земљама (Шведска – 95,4%, Швајцарска – 89,5%, Норвешка – 85%, Аустрија – 77%, Француска – 73,2%, Мађарска – 66%, Чешка – 43,7%, Словачка – 31,4%). У Великој Британији присутан је такође висок степен концентрације у трговини на мало храном (7 компанија остварује ¾ учешћа у промету прехрамбеним производима).

Чињеница да на тржишту главног града Србије још увек нема водећих страних малопродаваца (Tesco, Cora, Spar и сл.) наметнула је тему о злоупотреби доминантне позиције од стране домаћег малопродајног ланца. Са приливом страних директних инвестиција које ће реализовати детаљисти који су се етаблирали на глобалном тржишту - свака (не)оправдана сумња јавности о монополима у Београду биће отклоњена.

2. Значај трговине на мало у каналима маркетинга београда

„Трговина на мало, као **посредник** у каналима дистрибуције (маркетинга, додао: **Д.Б**), има задатак непосредног дистрибуирања робе крајњим

---

[9] Група аутора, „Стратегија развоја трговине Града Београда“, Универзитет у Београду, НИЦ Економског факултета, Београд, 2008. година, стр. 73.

[10] Истраживање ревизорско-консултантске куће „Дилојт“ показало је да међу 500 водећих предузећа у централној Европи (критеријум је био остварени приход у 2007. години) 106. место заузима управо предузеће „Делта М“ (1,34 милијарде прихода). Од предузећа из Србије на листи су боље котиране једино две државне компаније – НИС (20. место – 3,6 милијарди евра) и ЕПС (79. место – 1,64 милијарде евра). Занимљиво је да мањи приход од „Делте“ токо прошле године остварили су ПТТ, Телеком Србија, US stil и Србија гас.

[11] Група аутора, „Стратегија развоја трговине Града Београда“, ибидем, стр. 74.

потрошачима“[12]. Из наведене дефиниције произилази сам значај активности детаљиста у промету. Трговина на мало треба да премости јаз који настаје између производње и крајње потрошње. Остварити односни задатак је све теже с обзиром на тежњу производње ка централизацији (укрупњавању) и потрошње која све више бива диверсификована и удаљенија од места стварања материјалних добара.

Када је у питању промет прехрамбеним производима, трговина на мало има не само економску већ и егзистенцијалну улогу у једном друштву. Не можемо ни замислити до каквог хаоса би дошло у Београду када недељу дана не би успешно била реализована мисија уредног снабдевања главног града основним животним намирницама. Трговину на мало можемо посматрати са више аспеката (последња фаза у процесу друштвене репродукције, фаза у каналима маркетинга, процес управљања носилаца функција промета на мало, социјална институција у друштву, базични сектор у макроекономији)[13] .

Трговина на мало пружима на себе веома значајне **функције у каналима маркетинга**:

1) Основни задатак детаљиста јесте да *пруже финалним потрошачима робу за непосредну потрошњу*. У остваривању наведене мисије малопродавци настоје да обезбеде адекватну робу, у траженој количини, на најприступачнијој локацији по најповољнијој цени. Низ техничких послова трговац на мало преузима на себе: планирање, набавка, чување залиха, продаја, унапређење продаје, пружање услуга купцима итд.

2) Положај малопродавца у каналима маркетинга пружа могућност за спровођење *активне политике*. Детаљиста треба да омогући трансмисију сигнала између произвођача и финалних потрошача, јер трговац на мало заправо преузима на себе улогу набавног агента потрошача и/или продајног агента произвођача. Сем ослушкивања потреба и захтева потрошача, малопродавац мора проактивном политиком да допринесе повећању културе потрошње, али и производње.

3) Трговина на мало представља *фактор стабилности структуре канала маркетинга*. Наведени циљ остварује се успешним реализовањем следећих функција: расположивост, информисање и креирање тражње.

О значају трговине на мало у свету и Србији говоре статистички подаци. Компанија „Метро“ недавно је саопштила да у малопродаји Европске уније делује преко 4,4 милиона предузећа која ангажују преко 20 милиона запослених радника. У Сједињеним Америчким Државама послује 3,1 милиона малопродајних предузећа. За обављање делатности из домена трговине на мало и велико у Београду, на дан 31. децембар 2007. године, било је регистровано 18.604 правних лица и 12.863 малопродајних објеката (подаци из Статистичког годишњака Београда и Завода за информатику и статистику Београда). Од укупног броја

---

[12] Јелена Кончар, „Економика унутрашње трговине и трговинска политика“, „Прометеј“, Нови Сад, 1998. година, стр. 75.

[13] Опширније у: Стипе Ловрета, Јелена Кончар, Горан Петковић, „Канали маркетинга“, Економски факултет у Београду, Београд, 2005. година, стр. 297-298.

правних лица регистрованих на територији Београда чак трећина је основана како би се бавила трговином.

Број запослених у трговини на мало Београда 2006. године био је 73.206 лица (74% од укупног броја запослених у трговини главног града; 12% од укупног броја запослених у Београду). *Обим промета у малопродаји Београда* бележи позитиван тренд од 2001. године са изузетком 2003. године. Укупан промет у малопродаји у текућим ценама је 2006. године у Београду био 281,4 милијарде динара, док је исти показатељ на нивоу целе Републике износио 845,7 милијарди динара.

Табела 1: **Промет у трговини на мало Београда**
(стопе реалног раста у %)

Године	Стопе реалног раста
2001.	12,6 %
2002.	18,1 %
2003.	-2,0 %
2004.	2,3 %
2005.	28,7 %
2006.	6,9 %

Извор: Статистички годишњак Београд, 2006.

Развоју малопродајне активности у Београду погодује и чињеница да је *просечна нето зарада запослених* у Главном граду у марту 2008. године била 38.351 динара (готово за четвртину већа у односу на просечну републичку зараду – 30.809).

„Снага малопродаваца у каналима маркетинга стално расте. Основни разлози оваквог стања везују се за:

1) повећање у концентрацији и куповној снази носилаца малопродајне функције;
2) примену нових технологија;
3) употребу модерног маркетинг концепта и техника продаје“[14] .

3. Анализа структуре малопродаје београда

Малопродајна структура Града Београда је далеко квалитетнија у односу на републички просек, док истовремено заостаје за престоницама Мађарске, Аустрије, Чешке, Румуније, Хрватске и Словеније. Чињеница јесте да у поређењу са пост-комунистичким земљама у транзицији, Србија је имала јединствен пут економског реструктурирања током деведесетих година. Међутим, у периоду од

[14] Стипе Ловрета, Јелена Кончар, Горан Петковић, „Канали маркетинга“, Економски факултет у Београду, Београд, 2005. година, стр. 45.

2000. до 2007. године трговина Србије, али и Главног града, све више почиње да прихвата светске стандарде захваљујући страним директним инвестицијама у области трговине које су имплементирале нове малопродајне формате и савремени начин рада.

Од **основних субјеката у структури малопродаје** Београда присутни су у највећој мери *мали* и *независни детаљисти* и *уједињени ланци*. *Уговорних ланаца* готово и да нема, као ни *потрошачких кооператива* и *државних трговинских ланаца*.

Посебно је занимљиво сагледати учешће појединих **малопродајних формата** у продаји прехрамбених производа у Србији у периоду од 2003. до 2007. године (*Табела 2*). Компанија „ГФК“ у свом истраживању закључује да је у трговини на мало прехрамбених производа Србије значајно смањено учешће малих продавница, док је уочљив раст удела хипермаркета и супермаркета.

Табела 2: **Вредносно учешће малопродајних формата у продаји прехрамбених производа у Србији**

	Мале продавнице	**Супермаркет**	**Хипермаркет**	**Cash &**
2003.	71%	15%	2%	0%
2004.	71%	14%	3%	0%
2005.	68%	15%	4%	1%
2006.	63%	18%	5%	3%
2007.	60%	19%	5%	5%

Извор: Истраживање компаније ГФК

Аутори „Стратегије развоја трговине Града Београда“ покушали су да утврде вредносно учешће појединих малопродајних формата у продаји прехрамбених производа у Главном граду на основу анализе продајног простора и ефикасности појединих малопродајних формата у 2007. години. Подаци до којих су дошли приказани су у *Табели 3*.

Табела 3: Вредносно учешће малопродајних формата у продаји прехрамбених производа у Београду

	Мале продавнице	**Супермаркет**	**Хипермаркет**	**Cash &**
2007.	41%	22%	21%	6%

Извор: Стратегија развоја трговине Града Београда, 2008.

„Структура продаје по форматима је много боља у Београду него у Србији. Наиме, учешће модерних формата у београдској малопродаји

прехрамбених производа је 49%, док је на нивоу Србије у 2007. износило 29%“[15]. Основни недостатак малопродајне структуре Београда је одсуство модерних *дисконтних кућа*, формата који имају значајно учешће у трговини на мало градова у развијеним тржишним економијама.

Битно је напоменути да у структури малопродајне мреже Београда, у погледу броја објеката и продајног простора по квадратном метру - доминирају *продавнице мешовите робе које продају претежно храну, пиће и дуван* (FMCG). Такође, значајно учешће у односној структури имају и *специјализоване продавнице прехрамбених производа, робне куће и продавнице одеће и обуће*.

Посебно је занимљива анализа **укупне величине продајног простора по становнику**. На нивоу Републике, према ауторима „Стратегије развоја трговине Београда“, овај показатељ јесте 0,57 $м^2$, док је у Београду продајни простор по становнику нешто већи – 0,68 $м^2$. Величина продајног простора у Србији је 4.240.000 метара квадратних, док је учешће Београда у односном показатељу 26,8% (1.137.453 $м^2$). Београд значајно заостаје у погледу величине продајног простора по становнику у односу на остале главне градове у региону (Љубљана - 1,68 $м^2$; Будимпешта – 1,6 $м^2$; Беч – 1,4 $м^2$).

Број становника на један продајни објекат у развијеним тржишним економијама се повећава (чак и на преко 200) што је последица смањивања броја малопродајних објеката и повећања продајне површине по јединици објекта. Односни показатељ на нивоу Србије је 2007. године био 72,6 док је у Београду ситуација другачија (у ужем градском подручју – 116, у приградским општинама – 291 становник на један продајни објекат) .

Просечна величина продајног објекта у Београду износи 88,43 метара квадратних (дупло више од републичког просека).

Закључак

Трговина Београда у значајној мери предњачи у односу на остатак Србије што је и очекивано будући да је реч о главном граду државе. Поређења са сличним градовима централне Европе и западног Балкана наводе нас на закључак да, у погледу степена развијености, трговина Београда заостаје у односу на Беч, Будимпешту, Праг... Несумњиви су помаци у примени модерних малопродајних формата од 2001. године нарочито у промету на мало високообртном робом (FMCG). Проблем који се намеће јесте исувише спор темпо промена у структури трговине на мало у којој и даље доминирају мали и независни детаљисти.

Структура малопродаје значајно ће се унапредити са доласком светских трговинских лидера. Искуства земаља у окружењу указују на вишеструке користи за државу домаћина. *Прво*, остварује се трансфер знања и искуства (know-how). Последично, мења се структура трговине на мало у корист савремених

[15] Група аутора, „**Стратегија развоја трговине Града Београда**“, Универзитет у Београду, НИЦ Економског факултета, Београд, 2008. година, стр. 62.

малопродајних формата (cahs&carry, хипермаркет, дисконт). *Друго*, на основу „ефекта угледања“, домаћи малопродавци прихватају нову технологију пословања како би поспешили перформансе и атрактивност на тржишту. *Треће*, трговина је радно интензивна делатност у којој је ограничен степен супституције живог рада минулим. Долазак новог малопродајног ланца утицаће на смањење незапослености (нарочито жена). *Четврто*, повећање броја малопродаваца на домаћем тржишту подстиче конкуренцију и омогућава купцима (потрошачима) већу могућност избора, виши ниво квалитета пружене услуге и/или ниже цене. *Пето*, нови малопродајни објекти представљају додатни канал маркетинга за домаће произвођаче. На овај начин спречава се злоупотреба доминантног положаја на тржишту коју често остварују постојећи детаљисти. *Шесто*, стране директне инвестиције у области трговине обвезници су пореза и доприноса земље домаћина и на тај начин додатно увећавају државни буџет.

Да би се остариле горе наведене предности од појављивања на домаћем тржишту светски реномираних малопродајних компанија неопходна је екс-анте трговинска политика коју ће држава формулисати и спроводити на свим нивоима организовања. Србија је у односу на остале државе у окружењу у мање-више значајном заостатку. Времена за грешке нема, јер бројне светске компаније током деведесетих година доказале су нам да могу без тржишта од 7 милиона становника, а да ли ми можемо (и даље) мимо света?

Литература

1) Ђуричин Драган, „Управљање (помоћу) пројеката“, Економски факултет у Београду, Београд, 2003.
2) Група аутора (руководилац и редактор пројекта: проф. др Стипе Ловрета), „Стратегија развоја трговине Града Београда“, Универзитет у Београду, НИЦ Економског факултета, Београд, 2008.
3) Кончар Јелена, „Економика унутрашње трговине и трговинска политика“, „Прометеј“, Нови Сад, 1998.
4) Костић М. Душан, „Трговина у Србији“, Институт економских наука, Београд, 2001.
5) Котлер Филип, Триас де Бес Фернандо, „Латерални маркетинг“, „Адижес“, Нови Сад, 2005.
6) Ловрета Стипе, „Трговински менаџмент“, Економски факултет у Београду, Београд, 2000.
7) Ловрета Стипе, Кончар Јелена, Петковић Горан, „Канали маркетинга“, Економски факултет у Београду, Београд, 2005.
8) Павлек Звонимир, „Успешна трговина“, „Адижес“, Нови Сад, 2005.
9) Ристић Милош, „Стратешко позиционирање малопродајног предузећа у каналима маркетинга“, „Економски анали“, бр. 164, Економски факултет у Београду, 2005.

Војислав Крстић
СТАНОВНИШТВО ЈУГОИСТОЧНЕ СРБИЈЕ
Компаративна студија демографског развитка

Монографија Војислава Крстића «Становништво југоисточне Србије - Компаративна студија демографског развитка» (Завод за урбанизам Ниш,2007) има 468 страница А4 формата, са 262 табеле, 21 графиконом и 19 картограма, а списак литературе обухвата 195 библиографских јединица.

Главне карактеристике овог дела садржане су у следећем:

-Истраживањем је обухваћена територија пет округа (Нишавског, Топличког, Пиротског, Јабланичког и Пчињског) са 27 општина и Градом Нишом, укупне површине 14.010 км2 и око 1,1 милион становника у просеку током друге половине 20. века.

-Анализа кретања становништва је претежним делом заснована на резултатима редовних пописа обављених после Другог светског рата и подацима виталне статистике, посебно за период 1963-2000.година, који су објављени по општинама и насељима, што је омогућило увид у допринос појединих компоненти раста (природни односно миграциони прираштај) укупном порасту становништва. Анализирани су и доступни подаци и процене за период пре Другог светског рата (1880-1940. година) по окрузима (укупно становништво и природно кретање).

-Промене структуре становништва су приказане за период 1961-2002 година, са нагласком на старосну структуру и процес демографског старења који је анализиран на основу више индикатора. Велика пажња је посвећена и променама економско-социјалне структуре становниш-тва која је у овом периоду трансформисана из претежно аграрне у структуру са обележјима индустријског друштва.

-Привредни раст, запосленост и незапосленост анализирани су на основу података извештајне статистике (Републички завод статистику). Развој привреде је анализиран са гледишта динамике раста, нивоа економске развијености и структурних промена. Подаци су прирећени по општинама, окрузима, за југоисточну Србију као целину и за макроцелине (централна Србија, Војводина, Косово и Метохија), а обухватају период 1962-1998. година, што се великим делом поклапа са периодом анализе демографских кретања.

-Промене нивоа економске развијености утврђене су на основу монетарних (народни доходак по становнику, вредност основних средстава по запосленом и по становнику, промет на мало по становнику и др.) и демографских индикатора (радно способно становништво, активно и запослено становништво).

-Кретању запослености и незапослености је такође поклоњена значајна пажња. На основу дугорочних серија података анализирана је динамика раста и промене нивоа применом релевантних индикатора.

Композиција дела

Поред ***Уводних излагања,*** посвећених развоју демографије као науке, њеном односу са другим наукама и осврту на досадашња истраживања становништва југоисточне Србије, дело је подељено у четири целине.

Први део је посвећен анализи динамике кретања и промена у размештају становништва. У посебним поглављима анализирани су динамика и компоненте раста укупног становништва, природно кретање, миграције и промене у мрежи насеља, посебно са гледишта урбаних процеса.

Садржај ***другог дела*** обухвата промене структуре становништва. У оквиру шест поглавља анализирана су питања која се односе на полну и старосну структуру, односно демографско старење тановништва, националну припадност, економску и образовну структуру и неке аспекте промена у броју и структури домаћинстава.

Трећи део се односи на развој привреде, запослености и незаапослености као фактора демпграфских промена, са анализом динамике, нивоа и структурнх карактеристика.

Четврти део садржи пројекције становништва за период 2002- 2032. година по општинама, окрузима, за југоисточну Србију као целину и две макроцелине (централну Србију и Војводину). Пројекције су израђене за за укупно становништво по старости и полу, применом аналитичког метода, на основу различитих хипотеза о очекиваним променама фертилитета и морталитета.

Књига се завршава обимним резимеом на српском и енглеском језику који пружа целовиту информацију о садржају и резултатима истраживања.

У даљем излагању, због ограниченог времена (простора), пажњу ћемо посветити резултатима истраживања који се односе на југоисточну Србију.

Динамика кретања и промене у размештају становништва

Динамика и компоненте раста укупног становништва

Аутор закључује да се последњих 12 деценија становништво југоисточне Србије повећало за 2,5 пута, али да су на укупан пораст становништва, у негативном смислу, знатно утицали балкански , односно Први и Други светски рат. Од 1981 године јављају се негативне стопе раста, које у појединим окрузима у континуитету трају још од педесетих година прошлог века. Неумољиви су у том погледу подаци о великом преразмештају становништва у појединим општинама, као последица миграционих кретања: пораст је забележен једино на територији Града Ниша и у општинама Лесковац, Врање, Бу-јановац, Прешево и Дољевац, док је у општини Црна Трава забележено смањење од читавих 81%. У исто време, допринос појединих компоненти расту укупног становништва је у различитим односима: у 13 општина миграциона компонента је, у периоду 1963-2002. година, у целини утицала на раст становништва, у пет општина је раст становништва у овом периоду био у целини условљен природним прираштајем, а у 10 општина су обе компоненте допринеле расту станоништва, у различитим процентуалним односима.

Природно кретање становништва

Анализу природног кретања становништва аутор базира на апсолутним и релативним показатељима кретања наталитета, морталитета (посебно је анализирана смртност одојчади) и природног прираштаја. Према изложеним подацима може се закључити да је, у периоду 1880-2000. година, била на делу демографска транзиција коју карактерише опадање фертилитета од високих стопа

наталитета (од 40 и више живорођених на 1000 становника на мање од 12) и опадања морталитета (од око 25 умрлих на 1000 становника на око 12,5) што је резултирало нагативним природном прираштајем у последњој деценији 20. века). Анализом стопе укупног фертилитете и нето стопе репродукције женског становништва, аутор је утврдио да је ниво репродукције становништва на крају 20. века за око 18% испод поребног за замену генерација. Посматрано по општинама, довољан ниво природне репродукције имале су само општине Прешево, Бујановац и Бојник.

Анализа смртности у последње четири деценије по општинама показује да је стопа морталитета све до 1980. године била између 10 и 12 ‰. Чак 22 општине у посматраном периоду одликују се врло високим морталитетом, нарочито Гаџин Хан и Црна Трава са преко 20 умрлих на 1000 становника, годишње.

Доминантан узрок смрти у свим анализираним популацијама су болести крвотока, а прате их тумори.

Смртност одојчади је радикално смањена у односу на 1963. годину од када је могуће пратити овај феномен по општинама и износи 13,1 на 1000 живорођене деце, али је и даље висока у односу на развијене земље у којима се креће између 4‰ и 6‰.

Сумирајући прикупљене и израчунате податке, аутор констатује да су у југоисточној Србији у периоду 1963-2001. година «остварене суштинске квалитативне промене у кретању природног прираштаја, као резултат континуираног опадања наталитета и опадања морталитета» (стр. 418). Ради се о опадању природног прираштаја, од почетне вредности стопе из 1963. од 9,8‰ до -2‰ у 2001. години. У Алексинцу и Ражњу негативна стопе природног прираштаја забележене су још у 1964 години, али су зато позитивне задржане у Бујановцу, Врању и Прешеву. Алармантни су подаци о кретању природног прираштаја по насељима у периоду 1991-2000. година: негативан природн прираштај је забележен у 84,7% насеља, а у 114 насеља у читавој деценији није забележен случај живорођења.

Миграције

Праћене углавном на територијалном нивоу општине, миграције су се одвијале у правцу повећања удела досељеног у укупном становништву, посебно у периоду 1961-1981.година, у време најдинамичнијег привредног и урбаног развоја. Посебну пажњу аутора привукле су спољне миграције, нарочито у периоду велике привредне кризе у земљи у последњој деценији 20. века, када се из општина југоисточне Србије одселило у иностранство око 30 хиљада лица, претежно млађих, радно способних и образованих. Међутим, наводи и податак да се приближно толики број доселио у неколико таласа принудних миграција, из других република бивше Југославије. На основу података пописа 2002. године утврђено је да у дневним миграцијама по основу рада и школовања учествује око 10% укупог становништва југоисточне Србије.

Мрежа насеља

За централну Србију у целини је карактеристична разуђена мрежа насеља формирана под утицајем традиционалних облика пољопривредне производње, али и других чиниоца економско-социјалне природе и историјских услова. Под утицајем истих фактора форморана је и мрежа насеља на подручју југоисточне Србије, с тим што се регионалном специфичношћу може сматрати знатно већа густина насеља. Број насеља се није битно променио, али је један број насеља променио своју административно-

територијалну припадност (углавном припајањем административном подручју Града Ниша).

Просечна величина насеља је незнатно повећана (од 705 на 724 становника), али се одвијало интензивно величинско преструктуирање насеља обележено уситњавањем сеоских (број насеља до 99 становника је повећан са 19 у 1948. на чак 423 у 2002. години) и повећањем броја насеља са 5 и више хиљада становника (од 7 на 20).

Значајан печат на демографске промене у мрежи насеља југоисточне Србије оставили су урбани процеси покренути динамичном урбанизацијом и деаграризацијом после Другог светског рата и вишеструким увећањем градског становништва. У односу на 1948. годину, градско стаовништво југоисточне Србије увећано је за 3,6 пута (у Пчињсом округу чак 4,6 пута).

Промене структуре становништва

Старосна структура

У делу истраживања који се односи на старосну структуру становништва, аутор закључује да се у анализираном периоду континуирано одвијао процес демографског старења, који подразумева опадање учешћа младог становништва (0 до 19 година) у укупном, пораст учешћа старог (60 и више година) и пораст просечне старости становништва. Према резултатима пописа становништва 2002. године већина општина је била у стадијуму дубоке демографске старости, или на прелазу из претходног у овај стадијум. Овај процес се најспорије одвијао у општинама Прешево и Бујановац, а најбрже у општинама Сврљиг, Гаџин Хан, Ражањ, Бабушница и Црна Трава.

Национална структура

У анализи националне структуре се истиче да преовлађује становништво српске националности, у свим окрузима и скоро свим општинама. Изузетак су општине Димитровград и Босилеград у којим је већинско становништво бугарске националности и општине Прешево и Бујановац са претежним учешћем Албанаца. После српског, по бројности друго место заузима становништво албанске националности. Највише недоумица изазива промена удела ромске националности, код којих је субјективни став приликом пописног изјашњавања највише варирао, али и оних који су се изјашњавали као Југословени, којих је поступно мање од 1981. године.

Економска структура

Оппшта стопа активности становништва југоисточне Србије била је, у периоду 1961-1981.година, релативно висока (нешто преко 50%), а наредних година је опадала, од 50,1% у 1981. на 43,9% у 2002. години.На високу стопу активности у великом броју општина , све до 1991. године, великим делом је утицала економска структура становништва са високим уделом пољопривредног становништва које по правилу има високу стопу активности, због великог обухвата становнишзва ван радног контингента, укључујући женско становништво. Аутор добро примећује да је тиме «компензирано касније активирање дела радног контингента млађег старосног доба због школовања» (стр. 426). Највеће промене нивоа активности по старости забележене су код младог становништва старог 15 до 24 године, као последица обухвата омладине разним видовима образовања. Радикалне промене су остварене у структури активног становништва према сектору делатности, тако што је смањен удео примарног сектора од 74,0% у 1961. на 22,5% у 2002.години. Аутор је посебну пажњу поклонио анализи

старосне структуре радне снаге и утврдио да је у току њено интнзивно старење.Ова појава је нарочито изражена у општинама у којима је и укупно стновништво најдаље одмакло у процесу демографског старења.

Укупан број лица са личним приходом је у порасту од пописа до пописа, али је њихов удео у укупном становништву стално био нижи у односу на централну Србију и Војводину због заостајања у нивоу економске развијености. Паралелно је опадао удео издржаваног становништва, па је коефицијент економске зависности (број издржаваних на 100 активних) опао са 94 у 1961. на 83 у 2002. години.

Привреда, запосленост и незапосленост

Развој привреде

Свестан доказане међузависности привредног и демографског развитка у бројним досадашњим истраживањима, аутор посебна поглавља своје књиге посвећује истраживању динамике привредног раста, променама привредне структуре и нивоу економске развијености. Одговарајућим аналитичким поступком утврдио је да у периоду 1962- 1980. година привреда југоисточне Србије није пратила динамику привредног раста Републике Србије. Као главне разлоге наводи наслеђену заосталост и ниже стопе инвестиција. Ипак, у назначеном периоду је остварен значајан пораст народног дохотка по становнику, првенствено захваљујући порасту индустријске производње. Нарочито су се истицале општине чија су седишта већи градски центри (Ниш, Лесковац, Врање). С друге стране, један број општина се одликовао заостајањем у развоју: у Нишавском округу Дољевац, Мерошина и Ражањ; у Топличком Житорађа; у Јабланичком Бојник и Црна Трава; у Пчињском Босилеград. У целини гледано, седамдесете и осамдесете године 20. века могу се сматрати годинама привредног просперитета, па су и регионалне ралике у нивоу екоомске развијености смањене.Овај тренд је, међутим, прекинут у периоду привредне кризе и хиперинфлације деведесетих година 20. века.

Запосленост

Запосленост је анализирана са гледишта обима, динамике и нивоа, као и различити аспекти структуре запослености (сектор делатности, сектор власништва, полна и квалификациона структура). На основу дугорочне серије података о броју запослених (1963-2001. година), аутор закључује да се разликују два карактеристична периода: пораст запослености 1963. до 1989. и опадање 1989. до 2001. године.У периоду раста, који обухвата 26 година,пораст броја запослених је износио 168,5 хиљада (око 6,5 хиљада у просеку годишње), односно по просечној годишњој стопи раста од 3,3%.У периоду опадања запослености , који обухвата период од 12 година , број запослених је смањен за 51,4 хиљаде (око 4,3 хиљаде у просеку годишње), односно по просечној годишњој стопи од -1,6%. Тако су у великој мери умањени позитивни ефекти из претходног периода, па је и ниво запослености опао са 262 запослена на 1000 становника у 1989. на 219 у 2001. години.

Аутор је детаљно анализирао и компарирао податке по општинама и окрузима са одговарајућим подацима који се односе на шира подручја (макроцелине) одакле се сагледавају остварене промене у погледу нивоа запослености, затим промене у структури запослености по секторима делатности, али због природе овог приказа не можемо улазити у детаљнију интерпретацију.

Незапосленост

Иако је раст запослености у југоисточној Србији био релативно брз, понуда радне снаге је стално била изнад могућности запошљавања. Аутор тврди да су на пораст понуде радне снаге, поред демографских чинилаца, претежно утицали фактори економске природе, у првом реду низак ниво привредне развијености због закаснеле индустријализације. То је довело до нагомилавања вишкова радне снаге у пољопривреди, па је незапосленост расла и у периоду динамичног привредног развоја. Тако је у 1989. години на евиденцијама надлежних служби у југоисточној Србији било 91,4 хиљаде незапослених, 42,5 хиљада или 87,1% више него 1976. године, и поред пораста броја запослених у том периоду за 97,1 хиљаду.

Аутор закључује да је незапосленост један од основних економских и социјалних проблема у свим општинама југоисточне Србије. По високим стопама незапослености се нарочито истичу општине Дољевац и Мерошина у Нишавском округу, Житорађа у Топличком и Прешево у Пчињском округу.

Поред обима и динамике незапослености анализирана је и структура незапослених са гледишта удела лица која први пут траже запослење, полне припадности и кавалификација.

Пројекције становништва за период 2002-2032.година

Судећи по обимности, детаљности и прегледности, аутор је уложио велики напор у изради пројекција. Подаци о укупном становништву по старости и полу из пописа 2002. године коришћени су као база, што је било логично с обзиром на њихову актуелност. Циљ је био да се укаже на последице продужетка неповољних тенденција демографског развитка у непосредној будућности и могуће правце промена уколико се он буде одвијао у условима популационе политике усмерене на пораст фертилитета, односно у условима економско-социјалног развоја који ће утицати на снижење морталитета. Миграције нису узете у обзир. Сходно томе, примењен је аналитички метод пројекција и формулисане одговарајуће хипотезе за три варијанте: константну, ниску и високу.

Пројекцијама су добијени резултати о кретању укупног становништва по старости и полу (петогодишње и велике старосне групе), функционални контингенти, стопе раста укупног становништва, затим број живорођених, број умрлих и природни прираштај, по општинама, окрузима, за југоистону Србију као целину и за две макроцелине -централну Србију и Војводину. Резултати константне и ниске варијанте (са хипотезом о непромењеном односно опадајућем ферилитету) указују на значајно смањење броја становника у односу на стање утврђено пописом 2002. године (око 15%). Према високој варијанти укупан број становника је већи у односу на ниску варијанту за око 12%, али би то било недовољно за излазак из депопулације до краја периода пројекције. Резултати пројекција показују да би, у условима непромењеног нивоа фертилитета и морталитета, у свим општинама, изузев Прешева и Бујановца, становништво опадало, највише у општинама Црна Трава и Гаџин Хан где би се број становника преполовио.

Закључак

1.Монографија «Становништво југоисточне Србије» аутора Вијислава Крстића је савремено конципирана студија која по територијалном обухвату, садржају и методу израде, представља један од ређих примера комплексног приступа истраживању демографског развитка већих регионалних целина у домаћој демографској литератури.

2. Истраживање се темељи на поузданим подацима званичне статистике који су зналачки систематизовани тако да омогуће компаративне анализе и извођење објективних закључака о демографским променама током дужег временског периода у којем је остварена транзиција фертилитета и морталитета од традиционалног ка модерном моделу.

3. Доследност у примени компаративног метода анализе захтевала је напор у израчунавању одговарајућих индикатора за популације различитих територијалних нивоа (општина, округ, регион, макроцелина), с обзиром на то да се за ниво општина располагало знатно скромнијим фондом података у поређењу са макроцелинама. Овај проблем је аутор успешно решио коришћењем документационе грађе Републичког завода за статистику, посебно оне која се тиче виталне статистике.

4. Монографија «Становништво југоисточне Србије» је у првом реду емпиријска студија, али је прожета и теоријско-методолошким разматрањима у мери потребној за разумевање демографских феномена. Зато резултати истраживања могу наћи широку примену у пракси, у првом реду као аналитичко-документациона грађа у склопу израде планова привредног, социјалног и просторног развоја, али и као стручно и научно штиво за све оне кориснике који су, из различитих разлога, заинтересовани да прошире своја знања из области обухваћених овим истраживањем.

5. Ово дело се нарочито препоручује општинским службама задуженим за програмирање и планирање привредног и социјалног развоја, планерским институцијама из области урбанизма, затим стручним службама за планирање у комуналним јавним предузећима и јавним установама, као и појединцима који се баве истраживањем становништва, привреде и урбанизације.

6. Посебно ће бити корисна за ученике одговарајућих средњих школа и студенте факултета на којима се изучава проблематика становништва, због чега ова монографија заслужује место у фондовима школских, факултетских и универзитетских библиотека како би била доступна ширем кругу заинтересованих корисника.

Проф. др Петар Голубовић