



ИЗДАВАЧ: Друштво економиста "Економика" Ниш

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

## ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК:

Проф. др Драгољуб Симоновић

## ПОМОЋНИЦИ ГЛАВНОГ И ОДГОВОРНОГ УРЕДНИКА

Мр Зоран Симоновић (економија)

Др Александар Ђурић (право)

## УРЕДНИШТВО:

Проф. др Снежана Ђекић

*Економски факултет - Ниш*

Проф. др Славомир Милетић

*Економски факултет - Приштина*

Др Александар Андрејевић

*Факултет за услужни бизнис - Сремска*

*Каменица*

Др Душица Карић

*Универзитет Алфа - Београд*

Проф. др Драго Цвијановић

*Институт за економику пољопривреде -*

*Београд*

Проф. др Драган Момировић

*Факултет за индустријски менаџмент -*

*Крушевац*

Проф. др Живота Радосављевић

*Факултет за образовање дипломираних*

*правника и дипломираних економиста за*

*руководеће кадрове - Нови Сад*

## РЕДАКЦИЈСКИ КОЛЕГИЈУМ

Академик Зоран Лакић, Подгорица

Др Слободан Видаковић, Сремска Каменица

Др Геза Де Си Тарис, Лугано (Швајцарска)

Др Јован Давидовић (Румунија)

Др Јуриј Књазев, Москва (Русија)

Др Миљанка Ратковић

Др Слободан Марковски, Скопје (Р. Македонија)

Др Ана Јовановић, Београд

Академик Станислав Сергијович Јанецко, Кијев (Украјина)

Др Радмило Тодосијевић, Суботица

Др Ливију Думитраску (Румунија)

Др Срећко Милачић, Приштина

Др Бранислав Ђорђевић, Ниш

Др Иван Чарота, Минск (Белорусија)

Др Милица Вујичић, Нови Пазар

Др Драгутин Шипка, Бања Лука (Р. Српска)

## ИЗДАВАЧКИ САВЕТ

Др Бобан Стојановић, Ниш

Др Слободан Цветановић, Ниш

Др Душан Здравковић, Ниш

Др Боривоје Прокоповић, Лесковац

Мр Бранислав Јованчић, Ниш

Др Љубиша Митровић, Ниш

Др Христивоје Пејчић, Приштина

Др Живорад Глигоријевић, Ниш

Др Софија Лихова, Кијев (Украјина)

Др Јонел Субић, Београд

Др Александар Грубор, Суботица

Др Петар Веселиновић, Крагујевац

Др Зоран Аранђеловић, Ниш

Мр Драган Илић, Сремска Каменица

Др Бранислав Митровић, Ниш

Др Бранко Михаиловић, Београд

Др Братислав Прокоповић, Лесковац

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

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

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

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

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

#### ТЕХНИЧКО УПУТСТВО ЗА ПИСАЊЕ РАДОВА

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

Компјутерска обрада текста и графике:

МИЛАН РАНЂЕЛОВИЋ

Ликовна опрема:

ПЕТАР ОГЊАНОВИЋ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЋ

Адреса:

“Економика” Друштво економиста

18000 Ниш, Максима Горког 5/36

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

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

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

Штампа:

“СПЕКТАР”

18000 Ниш

Тираж: 500 примерака

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

INTERNATIONAL JOURNAL  
FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE AND SOCIAL ISSUES



# ЕКОНОМИКА

The Journal is issued four times a year.

Year LVII, X-XII 2011, Vol. 4

PUBLISHER: Society of Economists "Ekonomika", Nis

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

EDITOR-IN-CHIEF:

Prof. Dragoljub Simonovic, Ph.D

ASSISTANT EDITORS-IN-CHIEF:

Zoran Simonovic, MSc (economics)

Aleksandar Duric, Ph.D (Law)

EDITORS:

Prof. Snezana Djekic, Ph.D

*Faculty of Economics, Nis*

Prof. Slavomir Miletic, Ph.D

*Faculty of Economics, Pristina*

Aleksandar Andrejevic, Ph.D

*Faculty of serve business, Sremska Kamenica*

Dusica Karic, Ph.D

*Alfa University, Belgrade*

Prof. Drago Cvijanovic, Ph.D

*Institute of agricultural economics, Belgrade*

Prof. Dragan Momirovic, Ph.D

*Faculty for Industrial Management, Krusevac*

Prof. Zivota Radosavljevic, Ph.D

*Faculty for Education of Executives, Novi Sad*

EDITORIAL BOARD

Academician Zoran Lakic, Podgorica

Slobodan Vidakovic, Ph.D, Sremska Kamenica

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

Ioan Davidovici, Ph.D, Bucharest (Romania)

Jurij Knjazev, Ph.D, Moskva (Russia)

Milijanka Ratkovic, Ph.D, Beograd

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

Ana Jovanovic, Ph.D, Beograd

Academician Stanislav Sergijovic Jacenko Kijev (Ukraine)

Radmilo Todosijevic, Ph.D, Subotica

Liviu Dumitrascu, Ph.D, (Romania)

Sreko Milacic, Ph.D, Pristina

Branislav Djordjevic, Ph.D, Nis

Ivan Carota, Ph.D, Minsk (Belarus)

Milica Vujcic, Ph.D, Novi Pazar

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

PUBLISHING COUCIL

Boban Stojanovic, Ph.D, Nis

Slobodan Cvetanovic, Ph.D, Nis

Dusan Zdravkovic, Ph.D, Nis

Borivoje Prokopovic, Ph.D, Leskovac

Branislav Jovancic, MSc, Nis

Ljubisa Mitrovic, Ph.D, Nis

Hristivoje Pejdic, Ph.D, Pristina

Zivorad Gligorijevic, Ph.D, Nis

Sofja Lihova, Ph.D, Kijev (Ukraine)

Jonel Subic, Ph.D, Beograd

Aleksandar Grubor, Ph.D, Subotica

Petar Veselinovic, Ph.D, Kragujevac

Zoran Arandelovic, Ph. D, Nis

Dragan Ilic, MSc, Sremska Kamenica

Branislav Mitrovic, Ph.D, Nis

Branko Mihailovic, Ph.D, Beograd

Bratislav Prokopovic, Ph.D, Leskovac

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

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

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

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

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

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

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

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

Computer Support:

MILAN RANDJELOVIĆ

Cover:

PETAR OGNJANOVIĆ, DRAGAN MOMČILOVIĆ

Address:

"EKONOMIKA", Society of Economists

18000 Nis, Maksima Gorkog 5/36

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

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

Bank Account: 00-508-00000545

Printed by:

"SPEKTAR"

18000 Niš

Copies: 500

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



ИЗДАТЕЛЬ: Общество экономистов „Экономика” Ниша.

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

**ГЛАВНЫЙ И ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР**

Проф. д.н. Драголюб Симонович

**ПОМОЩНИК ГЛАВНОГО И ОТВЕТСТВЕННОГО РЕДАКТОРА**

К.н. Зоран Симонович (экономика)

Д.н. Александр Джурич (право)

**РЕДАКТОРЫ**

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

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

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

Проф. д.н. Душица Карич  
*Альфа Университет, Белграда*

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

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

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

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

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

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

**СОВЕТ ИЗДАТЕЛЕЙ**

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

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

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

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

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

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

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

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

#### ТЕХНИЧЕСКАЯ РЕКОМЕНДАЦИЯ ДЛЯ ПУБЛИКАЦИИ НАУЧНЫХ РАБОТ:

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

Компьютерная обработка текста и графика:

МИЛАН РАНЂЕЛОВИЋ

Худ. оформление:

ПЕТАР ОГНЯНОВИЧ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЧ

Адрес:

„Экономика” Друштво економиста

18000 Ниш, Максима Горког 5/36

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

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

Расчетный счет: 00-508-00000545

Печать:

„СПЕКТАР”

18000 Ниш

Тираж:500

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

# САДРЖАЈ

## ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАД

Коњахин Владимир Павлович ЛЕГАЛНА ДЕФИНИЦИЈА ИНКРИМИНАЦИЈА У СВЕРИ ЕКОНОМСКИХ ДЕЛАТНОСТИ У РУСКОМ И МЕЂУНАРОДНОМ КРИВИЧНОМ ПРАВУ: КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА .....	1
---	---

## ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

Др Мињаева Татјана Федоровна, Др Букалорова Људмила Александровна ЕЛЕКТРОНСКИ ПРОМЕТ ДОКУМЕНАТА У РУСИЈИ .....	6
Др Слободан Цветановић, Др Игор Младеновић, Мр Мирољуб Николић ТЕОРИЈСКЕ ОСНОВЕ КОНЦЕПТА ИНОВАЦИОНОГ КАПАЦИТЕТА ПРИВРЕДЕ .....	14
Др Бранислав Ђорђевић ВОДЕЋИ ТИМОВИ .....	24
Др Петре Соаре LUKOIL КОМПАНИЈА - СТРАТЕШКИ МАРКЕТИНГ .....	32
Др Живота Радосављевић, Др Маја Анђелковић, Др Милан Радосављевић НЕОПХОДНОСТ НАПУШТАЊА ПОЛИТИЧКЕ И ПРИХВАТАЊЕ ЕКОНОМСКЕ ДРЖАВЕ .....	37
Др Душица Карић УЛОГА, ЗНАЧАЈ И ПЕРСПЕКТИВЕ ЗОНЕ СЛОБОДНЕ ТРГОВИНЕ ЦЕФТА .....	59
Др Мирјана Кнежевић, Мр Зоран Симоновић, Слободан Анџић ЈАВНА СВОЈИНА И ЛОКАЛНА САМОУПРАВА .....	69
Др Боривоје Б. Прокоповић, Милорад Н. Мирчић, Др Драгана Ђурић О ТЕНДЕРУ ЗА ГАСНУ ЕЛЕКТРАНУ НИШ .....	76
Др Горан Ђоковић, Др Лазар Цвијић БИОРАЗГРАДИВИ МАТЕРИЈАЛИ - БУДУЋНОСТ У ИНДУСТРИЈИ АМБАЛАЖЕ .....	81
Др Сретко Рибач ДРЖАВА КАО ИЗВОР ФИНАНСИРАЊА РАЗВОЈА ТЕХНОЛОГИЈЕ .....	89
Др Славомир Милетић, Др Мирјана Маљковић, Мр Зоран Паповић МОГУЋНОСТИ ПРОЦЕНЕ КОНКУРЕНТСКЕ ПРЕДНОСТИ .....	100
Др Борислав Радевић, Ахмедин Лекпек ПРИНСИПАЛ-АГЕНТ ПРИСТУП ФИНАНСИЈСКОМ ПОСРЕДОВАЊУ – МУДАРЕБА УГОВОР .....	107



Др Љубомир Митровић, Мр Славка Митровић (НЕ)ЗАПОСЛЕНОСТ У УСЛОВИМА ГЛОБАЛНЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ У СРБИЈИ .....	115
Др Данијела Деспотовић, Др Сретко Рибач УТИЦАЈ ПОРЕЗА НА ЕКОНОМСКУ ЕФИКАСНОСТ И НАЦИОНАЛНУ ШТЕДЉУ .....	126
<b>СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ</b>	
Мр Душан Цветановић СИНЕРГИЈА ИНОВАЦИОНИХ ПРОЦЕСА И МЕНАџМЕНТ ПРЕДУЗЕЋА ...	139
Мр Павле П. Парницки ГЛОБАЛНА ХАРМОНИЗАЦИЈА ФИНАНСИЈСКОГ ИЗВЕШТАВАЊА .....	149
Алмир Муховић, Никола Ђурчић ИНФОРМАЦИОНА ТЕХНОЛОГИЈА У САВРЕМЕНОЈ ОРГАНИЗАЦИЈИ .....	173
Мр Татјана Хевизи ОПТИМАЛНА КОМБИНАЦИЈА ФАКТОРА ЕФИКАСНОГ И ЕФЕКТИВНОГ МАРКЕТИНГА ПРОИЗВОЂАЧА МИНЕРАЛНЕ ВОДЕ .....	183
Мр Драгослава Средојевић, Мр Александар Златковић, Мр Душан Цветановић СТРАТЕГИЈСКЕ ПОСЛОВНЕ АЛИЈАНСЕ .....	190
Горан Ђорђевић ГЕНОЦИД И ЗАШТИЋЕНЕ ГРУПЕ (ПОТРЕБЕ И МОГУЋНОСТИ РЕДЕФИНИЦИЈЕ) .....	201
Мр Јелена Ристић, Стефан Милановић УГОВОРИ О ФАКТОРИНГУ И ФОРФЕТИНГУ – НОВЕ УГОВОРНЕ ПОСЛОВНЕ ФОРМЕ .....	211
Мр Александар Златковић, Мр Душан Цветановић ЈАВНО-ПРИВАТНА ПАРТНЕРСТАВА .....	221
Стефан Милановић, Мр Јелена Ристић УГОВОР О ФИНАНСИЈСКОМ ЛИЗИНГУ У ТЕОРИЈИ И ПРАКСИ .....	231
Биљана Продовић НИШ КАО ЦЕНТАР РЕГИОНА .....	243
Мр Јелена Стојановић УЛОГА И ЗНАЧАЈ ТРЕЗОРСКИХ ЗАПИСА НА ТРЖИШТУ НОВЦА .....	254



# CONTENTS

## ORIGINAL SCIENTIFIC ARTICLE

Konjahin Vladimir Pavlovic LEGAL DEFINITION OF CRIMES IN THE SPHERE OF ECONOMIC ACTIVITY ACCORDING TO RUSSIAN AND INTERNATIONAL CRIMINAL LAW: COMPARATIVE ANALYSIS .....	1
---	---

## SCIENTIFIC REVIEW ARTICLE

Ph.D Minjazeva Tatjana Fedorovna, Ph.D Bukalerova Ljudmila Aleksandrovna ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ В РОССИИ .....	6
Ph.D Slobodan Cvetanovic, Ph.D Igor Mladenovic, MSc Miroljub Nikolic THEORETICAL BASIS OF THE CONCEPT OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS .....	14
Ph.D Branislav Djordjevic LEADING TEAMS .....	24
Ph.D Petre Soare LUKOIL COMPANY STRATEGIC MARKETING .....	32
Ph.D Zivota Radosavljevic, Ph.D Maja Andjelkovic, Ph.D Milan Radosavljevic LEAVING THE NECESSITY OF POLITICAL AND ECONOMIC STATE ACCEPTANCE .....	37
Ph.D Dusica Karic THE ROLE, THE IMPORTANCE AND THE PERSPECTIVES OF A CEFTA FREE TRADE ZONE .....	59
Ph.D Mirjana Knezevic, MSc Zoran Simonovic, Slobodan Andzic PUBLIC PROPERTY AND LOCAL GOVERNMENT .....	69
Ph.D Borivoje B. Prokopovic, Milorad N. Mircic, Ph.D Dragana Djuric TENDER FOR GAS POWER PLANT NIŠ .....	76
Ph.D Goran Djokovic, Ph.D Lazar Cvijic BIODEGRADABLE MATERIALS - FUTURE IN PACKAGING INDUSTRY .....	81
Ph.D Sretko Ribac STATE AS A SOURCE OF FINANCING FOR DEVELOPMENT TECHNOLOGY ...	89
Ph.D Slavomir Miletic, Ph.D Mirjana Maljkovic, MSc Zoran Papovic ASSESSMENT OPPORTUNITIES COMPETITIVE ADVANTAGE .....	100
Ph.D Borislav Radevic, Ahmedin Lekpek PRINCIPAL-AGENT APPROACH TO FINANCIAL INTERMEDIATION- MUDARABA AGREEMENT .....	107

Ph.D Ljubomir Mitrovic, MSc Slavka Mitrovic (UN) EMPLOYMENT IN THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS IN SERBIA .....	115
Ph.D Danijela Despotovic, Ph.D Sretko Ribac THE EFFECT OF TAXES ON NATIONAL ECONOMIC EFFICIENCY AND SAVINGS .....	126
<b>SCIENTIFIC ARTICLE</b>	
MSc Dusan Cvetanovic INNOVATION PROCESSES SYNERGY AND MANAGEMENT COMPANY .....	139
MSc Pavle P. Parnicki GLOBAL HARMONIZATION FINANCIAL REPORTING .....	149
Almir Muhovic, Nikola Curcic INFORMATION TECHNOLOGY IN CONTEMPORARY ORGANIZATION .....	173
MSc Tatjana Hevizi THE CONGRESS INDUSTRY - OCCURRENCE, SIZE AND BENEFITS .....	183
MSc Dragoslav Sredojevic, MSc Aleksandar Zlatkovic, MSc Dusan Cvetanovic STRATEGIC BUSINESS ALLIANCES .....	190
Goran Djordjevic GENOCIDE AND PROTECTED GROUPS (NEEDS AND OPPORTUNITIES Redefinition) .....	201
MSc Jelena Ristic, Stefan Milanovic FACTORING AND FORFEITING CONTRACTS – NEW CONTRACTING BUSINESS FORMS .....	211
MSc Aleksandar Zlatkovic, MSc Dusan Cvetanovic PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS .....	221
Stefan Milanovic, MSc Jelena Ristic FINANCIAL LEASING CONTRACT IN THEORY AND IN PRACTICE .....	231
Biljana Prodrovic NIS AS CENTER REGION .....	243
MSc Jelena Stojanovic ROLE AND IMPORTANCE OF TREASURY BILLS ON MONEY MARKET .....	254

**ЛЕГАЛНА ДЕФИНИЦИЈА ИНКРИМИНАЦИЈА У СВЕРИ  
ЕКОНОМСКИХ ДЕЛАТНОСТИ У РУСКОМ И МЕЂУНАРОДНОМ  
КРИВИЧНОМ ПРАВУ: КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА**

**Апстракт**

*Чланак је посвећен откривању системских и структуралних веза међународног и националног кривичног права на макро и микро нивоу. Као резултат спроведене компаративне анализе аутор даје препоруке у циљу оптимизације законске дефиниције више норми Кривичног законика Руске Федерације, којим се регулишу одговорност за злочине у сфери економске активности.*

**Кључне речи:** *Међународно кривично право, Национално кривично право, Криминал у економској свери.*

**LEGAL DEFINITION OF CRIMES IN THE SPHERE OF ECONOMIC  
ACTIVITY ACCORDING TO RUSSIAN AND INTERNATIONAL  
CRIMINAL LAW: COMPARATIVE ANALYSIS**

**Abstract**

*The article is devoted to the revelation of systemic and structural links of international and national criminal law on macro and micro-levels. As a result of conducted comparative analysis the author makes recommendations, aimed at optimization of legal definitions of several norms of Russian Federation Criminal Code, stipulating responsibility for crimes in the sphere of economic activity.*

**Key words:** *International criminal law, National criminal law, Crimes in the sphere of economic activity.*

**ЛЕГАЛЬНОЕ ОПИСАНИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО РОССИЙСКОМУ  
И МЕЖДУНАРОДНОМУ УГОЛОВНОМУ ПРАВУ:  
КОМПАРАТИВИСТСКИЙ АНАЛИЗ**

**Абстракт**

*Статья посвящена откровение системных и структурных связей на международном и национальном уголовном праве на макро и микро уровнях. В результате проведенного сравнительного анализа автор делает рекомендации, направленные на оптимизацию правовых определений несколько норм Уголовного кодекса Русской Федерации, предусматривающих ответственность за преступления в сфере экономической деятельности.*

**Ключевые слова:** *Международное уголовное право, Национальный уголовное право, Преступления в сфере экономической деятельности.*

## ЛЕГАЛЬНОЕ ОПИСАНИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В СФЕРЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО РОССИЙСКОМУ И МЕЖДУНАРОДНОМУ УГОЛОВНОМУ ПРАВУ: КОМПАРАТИВИСТСКИЙ АНАЛИЗ

Вопрос о сопоставлении международного и внутригосударственного уголовного права имеет богатую историографию. Достаточно сказать, что уже к концу XIX века в доктрине международного права сформировались два основных подхода к его решению: монистический и дуалистический. Первый из них представлен сейчас двумя модификациями, исходящими соответственно из примата внутригосударственного (национального) либо международного права. Суть второго (дуалистического) подхода заключается в параллельном существовании равнозначных систем международного и национального права, которые тесно соприкасаются, но никогда не пересекаются друг с другом. Каждый из названных подходов в той или иной степени уже получил освещение в многочисленных трудах специалистов международного<sup>1</sup> и международного уголовного права<sup>2</sup>. Учитывая исключительную дискуссионность и многоплановость данного вопроса, хотелось бы сфокусировать внимание на его авторской интерпретации. Представляется, что это целесообразно сделать на макро- и микро- уровнях. Другими словами, на уровнях философских категорий «целого», т.е. права и «части», т.е. отдельных норм права.

На макроуровне, как впрочем в любом случае, точкой отсчета и ключом к решению анализируемого вопроса служат положения, зафиксированные в части 4 ст. 15 Конституции РФ: «Общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора». Аналогичное положение закреплено и в ст. 5 Федерального закона от 15 июля 1995 г. «О международных договорах Российской Федерации»<sup>3</sup>. Экстраполируя эти положения на уголовно-правовую систему РФ, можно однозначно заключить, что в ней получила отражение

---

<sup>1</sup> См. напр.: *Блищенко И.П.* Международное и внутригосударственное право. М., 1960; *Буткевич В.Г.* Соотношение внутригосударственного и международного права. Киев, 1981; *Гаврилов В.В.* Понятие и взаимодействие международной и национальной правовых систем. Владивосток, 2005; *Зимненко Б.Л.* Международное право и правовая система Российской Федерации. М., 2006; *Мюллерсон Р.А.* Соотношение международного и национального права. М., 1982; *Лукашук И.И.* Нормы международного права в правовой системе России. М., 1997.

<sup>2</sup> См. напр.: *Бибик О.Н.* Источники уголовного права Российской Федерации. СПб., 2006. С. 115-132; *Вдовин В.А.* Имплементация международно-правовых норм в уголовное право Российской Федерации (вопросы Общей части). Ульяновск, 2006. С. 7-109; *Иногамова-Хегай Л.В.* Международное уголовное право. СПб., 2003. С. 34-42; *Кибальник А.Г.* Современное международное уголовное право: понятие, задачи и принципы. СПб, 2003. С. 182-250; *Лукашук И.И., Наумов А.В.* Международное уголовное право. М., 1999. С. 6-8; 18-27; *Международное уголовное право / Под общ. ред. В.Н. Кудрявцева.* М., 1999. С. 36-49; *Пудовочкин Ю.Е., Пирвагидов С.С.* Понятие, принципы и источники уголовного права: сравнительно-правовой анализ законодательства России и стран Содружества Независимых Государств. СПб., 2003. С. 90-93, 158-162.

<sup>3</sup> Собрание законодательства Российской Федерации. 1995. № 29. Ст. 2757.

монистическая концепция соотношения международного и национального права с установлением примата первого из них. Иначе говоря, международное и внутригосударственное уголовное законодательство вместе образуют единую вертикальную (иерархическую) систему, построенную на началах субординации или соподчинения, в которой приоритет имеют нормы международного права. Сделанный вывод о том, что международное уголовное право представляет собой часть национального уголовного права, вовсе не означает отрицание относительной самостоятельности каждого из них. Дело в том, что с позиции теории систем то, что на одном уровне является целым, на ином (более высоком) уровне выступает в качестве элемента другого целого. Следует отметить, что в уголовно-правовую систему РФ включаются далеко не все нормы международного уголовного права, а лишь те из них, которые действуют именно в отношении Российской Федерации.

Полученные таким образом ориентиры, будучи приложенными к содержанию каждой отдельной международно-правовой и корреспондирующей внутригосударственной нормы уголовного права, позволяют раскрыть соотношение указанных норм на микроуровне, в частности, на уровне интересующих нас норм, устанавливающих ответственность за преступления в сфере экономической деятельности.

Сопоставительный анализ последних позволяет выявить здесь не только единство, но и явные расхождения. Прежде всего обращает на себя внимание то обстоятельство, что при подготовке и принятии Уголовного кодекса РФ 1996 г. фактически остались без должного учета многие международные конвенции, которые были ратифицированы Российской Федерацией и которые согласно ч. 4 ст. 15 Конституции РФ должны быть включены в отечественную правовую систему. В этой связи следует назвать прежде всего специализированную Страсбургскую конвенцию Совета Европы от 8 ноября 1990 г. «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности». Не утратила своей юридической силы и актуальности Женевская конвенция от 20 апреля 1929 г. «О борьбе с подделкой денежных знаков». Несмотря на его рекомендательный характер, нельзя не упомянуть и о Модельном Уголовном кодексе государств-участников Содружества Независимых Государств, принятом 17 февраля 1996 г. Наконец, сюда же следует причислить еще 3 конвенции ООН, посвященные борьбе с другими преступлениями международного характера, но попутно регламентирующие вопросы уголовной ответственности за преступления в сфере экономической деятельности. Их перечень в хронологическом порядке выглядит следующим образом: «О борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ» от 19 декабря 1988 г. (г. Вена, Австрия), «Против транснациональной организованной преступности» от 15 ноября 2000 г. (г. Палермо, Италия), «Против коррупции» от 31 октября 2003 г. (г. Мерида, Мексика).

Негативным последствием отмеченной недооценки международных обязательств РФ стало появление в данной области целого ряда коллизий. В порядке иллюстрации целесообразно остановиться лишь на отдельных из них.

Одни из этих коллизий касаются *объема криминализации и степени пенализации содеянного в целом* (в том числе, в сфере экономической деятельности), т.е. они проявляются преимущественно на уровне *положений Общей части* международного и корреспондирующего ему внутригосударственного уголовного права. Речь идет, прежде всего, о таком принципиальном вопросе как установление уголовной ответственности не только для физических (как в УК РФ), но и для юридических лиц. Согласно ст. 10 Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности от 15 ноября 2000 г., «каждое государство-

участник принимает такие меры, какие, с учетом его правовых принципов, могут потребоваться для установления ответственности юридических лиц за преступления, указанные в ст. 5, 6, 8 и 23 настоящей Конвенции», т.е. в том числе, и за легализацию имущества, добытого незаконным путем. Аналогичные положения нашли закрепление также в ст. 26 Конвенции ООН против коррупции от 31 октября 2003 г. Исходя из буквального толкования этих положений, нетрудно заметить, что они имеют не столько рекомендательный, сколько обязательный (императивный) характер. При их законодательном описании используется хотя и не модальный («должен») или деонтический оператор («обязан»), но, тем не менее, весьма однозначный и пограничный с ним дескриптивный оператор («принимает»).

К такого же рода коллизиям следует отнести и расхождения со стороны международного и российского законодателя в трактовке организованной группы. В настоящее время эта форма соучастия в преступлении предусмотрена, к примеру, в качестве квалифицирующего, особо квалифицирующего или исключительно квалифицирующего признаков состава преступления в 17 (из 39 статей) 22 главы УК. Достаточно сказать, что в отличие от ст. 32 и ч. 3 ст. 35 УК РФ, в пункте «а» ст. 2 Конвенции ООН против транснациональной организованной преступности от 15 ноября 2000 г. зафиксирован минимальный состав такой группы в количестве трех, а не двух лиц.

Наконец, по-разному определяется юридическая природа конфискации имущества. Если в УК РФ она имеет статус иной меры уголовно-правового характера, то в отдельных из названных выше конвенций конфискация имущества рассматривается как самостоятельный вид наказания. В соответствии с п. «f» ст. 1 Конвенции ООН о борьбе против незаконного оборота наркотических средств и психотропных веществ от 19 декабря 1988 г. конфискация имущества – это его изъятие, окончательное лишение собственности по постановлению суда или другого компетентного органа. Статья 4 этой Конвенции устанавливает за предусмотренные в ней преступления (в том числе, за легализацию имущества, добытого незаконным путем) три альтернативных вида наказаний: наряду с тюремным заключением или штрафом еще и конфискацию имущества. Согласно ст. 1 Конвенции Совета Европы об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности от 8 ноября 1990 г. «конфискация означает наказание или меру, назначенную судом в результате судопроизводства по уголовному делу или уголовным делам и состоящую в лишении имущества». Справедливости ради стоит отметить, что в целом позиция самого международного законодателя по данному вопросу является весьма противоречивой: в 3 конвенциях конфискация имущества закреплена как вид наказания, в 11 – как иная мера уголовно-правового характера.

Переходя к освещению другой группы упомянутых выше коллизий, следует прежде всего подчеркнуть, что они касаются *объема криминализации и степени пенализации отдельно взятых преступлений в экономической сфере*, т.е. непосредственно проявляется на уровне *конкретных положений Особенной части* международного и корреспондирующего ему внутригосударственного уголовного права.

Критическое замечание в этой связи можно адресовать прежде всего действующей редакции ст. 186 УК РФ, которая вопреки ч. 5 ст. 3 Конвенции по борьбе с подделкой денежных знаков от 20 апреля 1929 г. не включает в круг предметов фальшивомонетчества «орудия или иные предметы, предназначенные по своей природе для изготовления поддельных денежных знаков или для изменения денежных знаков».

В сравнении со ст. 6 Конвенции Совета Европы «Об отмывании, выявлении, изъятии и конфискации доходов от преступной деятельности» от 8 ноября 1990 г.

явно «зауженными» выглядят объективная и субъективная стороны преступлений, предусмотренных ст. 174 и 174<sup>1</sup> УК РФ. Объективная сторона последних не охватывает собой утаивание или сокрытие действительной природы, происхождения, местонахождения, размещения, движения имущества или прав на него, а их субъективная сторона не упоминает о цели помочь любому лицу, участвовавшему в совершении основного преступления, избежать правовых последствий своих деяний.

Представляется, что для устранения отмеченных случаев рассогласованности исследуемых норм и приведения их в гармонию друг с другом требуются *консолидированные усилия как на международном, так и на внутринациональном законодательном уровнях. Необходимо обеспечить более четкое формулирование норм международного уголовного права и максимально адекватное их отражение во внутринациональном уголовном законодательстве.*

Кроме того, было бы целесообразным принять специальный федеральный закон «О порядке реализации международных правовых актов в правовой системе Российской Федерации» либо включить соответствующий раздел в разрабатываемый сейчас законопроект «О порядке принятия федеральных конституционных и федеральных законов». В любом случае нужно в легальном порядке предусмотреть, в частности, обязательность проведения экспертизы на предмет соответствия любого законопроекта международным договорам, ратифицированным РФ.

#### Литература:

1. Бибик О.Н. Источники уголовного права Российской Федерации. СПб., 2006.
2. Блищенко И.П. Международное и внутригосударственное право. М., 1960.
3. Буткевич В.Г. Соотношение внутригосударственного и международного права. Киев, 1981.
4. Вдовин В.А., Имплементация международно-правовых норм в уголовном праве Российской Федерации (вопросы Общей части), Ульяновск, 2006.
5. В.Н. Кудрявцев, Международное уголовное право, М., 1999.
6. Гаврилов В.В., Понятие и взаимодействие международной и национальной правовых систем. Владивосток, 2005.
7. Зимненко Б.Л., Международное право и правовая система Российской Федерации. М., 2006.
8. Иногамова-Хегай Л.В., Международное уголовное право. СПб., 2003.
9. Кибальник А.Г., Современное международное уголовное право: понятие, задачи и принципы. СПб, 2003.
10. Лукашук И.И. ,Нормы международного права в правовой системе России. М., 1997.
11. Лукашук И.И., Наумов А.В. Международное уголовное право. М., 1999.
12. Мюллерсон Р.А. Соотношение международного и национального права. М., 1982.
13. Пудовочкин Ю.Е., Пирвагидов С.С., Понятие, принципы и источники уголовного права: сравнительно-правовой анализ законодательства России и стран Содружества Независимых Государств. СПб., 2003.
14. Собрание законодательства Российской Федерации, 1995, № 29.



Др Мињазева Тајјана Федоровна

Др Букалорова Људмила Александровна

Правни факултет руског универзитета Дружба народа, Москва

### ЕЛЕКТРОНСКИ ПРОМЕТ ДОКУМЕНАТА У РУСИЈИ

#### Апстракт

Године 2000. у Доктрини информационе безбедности Руске федерације, која је потврђена од стране Председника РФ 09.09.2000. № Пр-1895, предвиђено је као једна од основних мера информационе безбедности РФ у свери економије развијање и стварање националног безбедносног система електронског плаћања на основу интелектуалних мапи, система електронског новца и електронске трговине, стандардизације ових система и развијање правно-нормативне базе која ће регулисати њихово коришћење. Након 8 година „Стратегија развитка информационог друштва у Руској федерацији“, која је потврђена од стране Председника РФ 07.02.2000. № Пр-212, и која садржи основне правце реализације Стратегије у области развитка економије РФ на основу коришћења информационих и телекомуникационих технологија, предвидела је стимулисање примене информационих и телекомуникационих технологија од стране правних лица и грађања, и стварање услова за развитак компанија које се баве електронском трговином. Стратегија указује да се као крајњи резултати реализације основних праваца и делатности у 2015. години морају бити достигнути следећи контролни садржински показатељи: проценат електронског промета докумената између органа државне власти у општем обиму електронског промета докумената – 70%; проценат објављених поруџбина за пријем робе, извршавање послова и пружање услуга за државну и локалну управу с коришћењем електронних трговинских портала у општем обиму објављених поруџбина – 100%. Ипак, у данашње време у РФ није учестала практична употреба електронског потписа, осим код подношења пореских пријава. Закон о електронском потпису од 06. Априла 2011. године, предвиђа обавезну масовну употребу електронског потписа у руском савременом информационом друштву. Експерти за информационе технологије утврђују да је масовљење употребе електронског потписа успорено, јер постоји низ отежавајућих фактора. Одавно постоји и широко се користи криптоанализа – то је анализа могућег фалсификовања електронског потписа. Покушај фалсификовања електронског потписа или потписаног документа криптоаналитичари називају „напад“. Правилником о утврђивању плана делатности за прелаз федералних органа извршне власти на безпапирни промет докумената при организовању и вршењу њиховних унутрашњих делатности, од 12. Фебруара 2011. године, № 176-р, није предвиђена правна заштита од противправног промета електронског потписа. Сматрамо да је ово неправилно. Из изложеног се може закључити да је у случају противправног промета електронским потписом законодавац дужан превентивно, у идеалном смислу – благовремено, предвидети форме инкриминисаних делатности, тј. инкриминације.

**Кључне речи:** Електронски промет докумената у Русији.

# ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ В РОССИИ

## Абстракт

*В 2000 году в Доктрине информационной безопасности Российской Федерации, утвержденной Президентом РФ 09.09.2000 г. № Пр-1895, было сказано, что одной из основных мер по обеспечению информационной безопасности Российской Федерации в сфере экономики является разработка и внедрение национальных защищенных систем электронных платежей на базе интеллектуальных карт, систем электронных денег и электронной торговли, стандартизация этих систем и разработка нормативной правовой базы, регламентирующей их использование. Спустя 8 лет «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации», утвержденная Президентом РФ 07.02.2008 г. № Пр-212, называя основные направления реализации Стратегии в области развития экономики Российской Федерации на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий, предусмотрела стимулирование применения организациями и гражданами информационных и телекоммуникационных технологий; создание условий для развития компаний, работающих в области электронной торговли. Стратегия указывает, что в результате реализации основных направлений и мероприятий к 2015 году должны быть достигнуты следующие контрольные значения показателей: доля электронного документооборота между органами государственной власти в общем объеме документооборота – 70%; доля размещенных заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд самоуправления с использованием электронных торговых площадок в общем объеме размещаемых заказов – 100%. Однако до настоящего времени в России широкого распространения электронная подпись не получила и применяется в основном для сдачи налоговой отчетности. Закон «Об электронной подписи», от 6 апреля 2011 г., призван увеличить сферу распространения в России значимых для современного информационного общества электронных подписей. Специалисты по информационным технологиям отмечают что внедрение электронной подписи идет медленнее, чем ожидалось, так как существует ряд сдерживающих факторов. Давно существует и широко используется криптоанализ – это анализ возможностей подделки электронных подписей. Попытку сфальсифицировать подпись или подписанный документ криптоаналитики называют «атака». Распоряжении от 12 февраля 2011 г. № 176-р «Об утверждении плана мероприятий по переходу федеральных органов исполнительной власти на безбумажный документооборот при организации внутренней деятельности» намерений относительно мер правовой защиты противоправного оборота электронной подписи не предусмотрено, что, как мы считаем, не совсем правильно. Изложенное позволили сделать вывод, что в случае противоправного оборота электронной подписи законодатель должен своевременно, в идеале – заблаговременно – прогнозировать наличие общественно опасных деяний.*

**Ключевые слова:** Электронный документооборот в России.

## ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ В РОССИИ

В 2000 году в Доктрине информационной безопасности Российской Федерации, утвержденной Президентом РФ 09.09.2000 г. № Пр-1895, было сказано, что одной из основных мер по обеспечению информационной безопасности Российской Федерации в сфере экономики является разработка и внедрение национальных защищенных систем электронных платежей на базе интеллектуальных карт, систем электронных денег и электронной торговли, стандартизация этих систем и разработка нормативной правовой базы, регламентирующей их использование<sup>1</sup>. Спустя 8 лет «Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации», утвержденная Президентом РФ 07.02.2008 г. № Пр-212, называя основные направления реализации Стратегии в области развития экономики Российской Федерации на основе использования информационных и телекоммуникационных технологий, предусмотрела стимулирование применения организациями и гражданами информационных и телекоммуникационных технологий; создание условий для развития компаний, работающих в области электронной торговли. А в области повышения эффективности государственного управления и местного самоуправления, взаимодействия гражданского общества и бизнеса с органами государственной власти, качества и оперативности предоставления государственных услуг – увеличение объемов и качества государственных услуг, предоставляемых организациям и гражданам в электронном виде.

При этом Стратегия указывает, что в результате реализации основных направлений и мероприятий к 2015 году должны быть достигнуты следующие контрольные значения показателей: доля электронного документооборота между органами государственной власти в общем объеме документооборота – 70%; доля размещенных заказов на поставки товаров, выполнение работ и оказание услуг для государственных и муниципальных нужд самоуправления с использованием электронных торговых площадок в общем объеме размещаемых заказов – 100%<sup>2</sup>.

Однако до настоящего времени в России широкого распространения электронная подпись не получила и применяется в основном для сдачи налоговой отчетности. П. 7 статьи 23 Налогового кодекса Российской Федерации предусматривает, что сообщения могут быть представлены в налоговый орган лично или через представителя, направлены по почте заказным письмом или переданы в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи. Если указанные сообщения переданы в электронном виде, такие сообщения должны быть заверены электронной цифровой подписью лица, представившего их, или электронной цифровой подписью его представителя<sup>3</sup>. Только в 2010 году свыше половины всех налоговых деклараций поступали в ФНС уже в электронном виде и подписывались ею.

<sup>1</sup> Доктрина информационной безопасности Российской Федерации: утверждена Президентом РФ 09.09.2000 г. № Пр-1895 // Российская газета. 2000. 28 сен.

<sup>2</sup> Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации, утверждена Президентом РФ 07.02.2008 г. № Пр-212 // Российская газета. 2008. 16 фев.

<sup>3</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ // СЗ РФ. 1998. №31. Ст. 3824.

6 апреля 2011 г. был принят Федеральный закон Российской Федерации № 63-ФЗ «Об электронной подписи»<sup>4</sup>, который вступил в силу 8 апреля 2011 г. При этом согласно ч. 2 ст. 20 нового закона действующий Федеральный закон от 10 января 2002 года № 1-ФЗ «Об электронной цифровой подписи» утратит силу только с 1 июля 2012 года<sup>5</sup>.

Закон «Об электронной подписи» призван увеличить сферу распространения в России значимых для современного информационного общества электронных подписей.

Согласно п. 1 ст. 2 ФЗ «Об электронной подписи» электронная подпись – это информация в электронной форме, которая присоединена к другой информации в электронной форме (подписываемой информации) или иным образом связана с такой информацией и которая используется для определения лица, подписывающего информацию<sup>6</sup>. На практике электронная подпись используется физическими и юридическими лицами в качестве аналога собственноручной подписи для придания электронному документу юридической силы, равной юридической силе документа на бумажном носителе, подписанного собственноручной подписью правомочного лица и скрепленного печатью. Электронную подпись получает лицо, ее удостоверяет один из удостоверяющих центров, и человек может действовать от имени организации в рамках своих полномочий. Например, если гражданин как должностное лицо организации имеет право на подпись документов без доверенности, это можно делать и с использованием электронной подписи<sup>7</sup>.

Услуги, оказываемые с помощью электронной подписи достаточно велики, например, в интернете есть спецоператоры связи, которые, по сути, оказывают удостоверяющие (нотариальные) услуги. С помощью электронной подписи можно заказать выписку из единого государственного реестра юридических лиц и совершить ряд иных юридически значимых действий.

Считаем, что новый Закон приравнивает бумажный документ к электронному. Например, согласно ч. 3 ст. 11 Федерального закона от 27.07.2006 № 149-ФЗ «Об информации, информационных технологиях и о защите информации» электронный документ, электронное сообщение, подписанные электронной цифровой подписью или иным аналогом собственноручной подписи, признаются равнозначными документу, подписанному собственноручной подписью, в случаях, если иное не установлено федеральными законами. При этом по ч. 4 статьи – в целях заключения гражданско-правовых договоров или оформления иных правоотношений, в которых участвуют лица, обменивающиеся электронными сообщениями, обмен электронными сообщениями, каждое из которых подписано электронной цифровой подписью или иным аналогом собственноручной подписи

---

<sup>4</sup> Об электронной подписи: Федеральный закон Российской Федерации от № 63-ФЗ // Российская газета. 2011. 8 апр.

<sup>5</sup> Далее электронная цифровая подпись и электронная подпись (ЭЦП и ЭП) будут предусматриваться как равнозначные понятия.

<sup>6</sup> Об электронной подписи: Федеральный закон Российской Федерации от № 63-ФЗ // Российская газета. 2011. 8 апр.

<sup>7</sup> Диденко П. Электронная цифровая подпись – 2015 // URL: <http://lenta.ru/articles/2010/08/02/digising>.

отправителя такого сообщения, в порядке, установленном федеральными законами, иными нормативными правовыми актами или соглашением сторон, рассматривается как обмен документами<sup>8</sup>.

Таким образом, можно прогнозировать за электронной подписью большое будущее. Однако, на наш взгляд, уже сейчас законодателю необходимо обратить внимание на надлежущую правовую охрану ее оборота. Так, специалисты по информационным технологиям, в частности – Е.Н. Филенко, отмечают, что внедрение электронной подписи идет медленнее, чем ожидалось, так как существует ряд сдерживающих факторов:

- несмотря на широкое внедрение информационных технологий, не предполагается переводить в электронный вид наиболее важные документы – документы на недвижимость, свидетельства о рождении и т.п.;

- не востребованность технологии ЭЦП для документов электронной почты, так как применение этой технологии может привлечь нежелательное внимание со стороны хакеров, госслужб, борющихся с терроризмом, и т.п.;

- проблемы, связанные с использованием ЭЦП, такие, как подделка ЭЦП, незаконное получение и использование сертификатов ЭЦП, передача ЭЦП другому лицу в нарушение установленных правил;

- отсутствие необходимости применения ЭЦП в закрытых информационных системах, в которых высокий уровень защиты и контроля и так обеспечивается;

- отсутствие необходимой инфраструктуры в виде удостоверяющих центров и центров сертификации<sup>9</sup>.

Таким образом, ЭЦП, как и любое другое средство автоматизации делопроизводственных процессов, способно принести немалую пользу при правильном использовании. Но в каждом конкретном случае необходимо анализировать выгоды от использования ЭЦП и риски, связанные с ее применением<sup>10</sup>.

В этой связи следует учитывать, что давно существует и широко используется криптоанализ – это анализ возможностей подделки электронных подписей. Попытку сфальсифицировать подпись или подписанный документ криптоаналитики называют «атака». Ученые Гольдвассер, Микали и Ривест описывают следующие модели атак, которые актуальны и в настоящее время: атака с использованием открытого ключа (криптоаналитик обладает только открытым ключом); атака на основе известных сообщений, а противник обладает допустимыми подписями набора электронных документов, известных ему, но не выбираемых им; адаптивная атака на основе выбранных сообщений (криптоаналитик может получить подписи электронных документов, которые он выбирает сам).

В научной литературе описывается классификация возможных результатов атак: полный взлом цифровой подписи; получение закрытого ключа, что означает полный взлом алгоритма; универсальная подделка цифровой подписи; нахождение

---

<sup>8</sup> Об информации, информационных технологиях и о защите информации : Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3448.

<sup>9</sup> Загнетко А. Несколько соображений о судьбе ЭЦП в России // Connect. 2005. N 5. С. 156.

<sup>10</sup> Филенко Е.Н. Проблемы использования электронной цифровой подписи // Трудовое право. 2007. N 11.

алгоритма, аналогичного алгоритму подписи, что позволяет подделывать подписи для любого электронного документа; выборочная подделка цифровой подписи; возможность подделывать подписи для документов, выбранных криптоаналитиком; экзистенциальная подделка цифровой подписи; возможность получения допустимой подписи для какого-то документа, не выбираемого криптоаналитиком.

При этом некоторые авторы говорят о возможности социальных атак, направленных не на взлом алгоритмов цифровой подписи, а на манипуляции с открытым и закрытым ключами, где злоумышленник, укравший закрытый ключ, может подписать любой документ от имени владельца ключа, либо может обманом заставить владельца подписать какой-либо документ, например, используя протокол слепой подписи, либо подменить открытый ключ владельца на свой собственный, выдавая себя за него<sup>11</sup>.

В целом за два последних десятилетия резко возросло число открытых работ по криптоанализу, который становится одной из наиболее активно развивающихся областей исследований<sup>12</sup>. Появился целый арсенал математических методов, представляющих интерес для криптоаналитика. Кроме того, повышение производительности вычислительной техники сделало возможными такие типы атак, которые раньше были неосуществимы<sup>13</sup>.

Некоторые специалисты считают, что подделать электронную подпись невозможно – это требует огромного количества вычислений, которые не могут быть реализованы при современном уровне математики и вычислительной техники за приемлемое время, то есть пока информация, содержащаяся в подписанном документе, сохраняет актуальность. Дополнительная защита от подделки обеспечивается сертификацией удостоверяющим центром открытого ключа подписи.

Однако оборот и контроль за обращением цифровой подписи будут осуществлять физические лица, которые должны делать это, несомненно, добросовестно. К сожалению, практика показывает, что это не всегда так, уполномоченные лица нередко совершают противоправные деяния. Поэтому с целью сохранения конфиденциальности владельцев электронной подписи, защиты от неправомерного использования электронной подписи требуется принять соответствующие законодательные меры.

Заметим, что в недавно принятом Распоряжении от 12 февраля 2011 г. № 176-р «Об утверждении плана мероприятий по переходу федеральных органов исполнительной власти на безбумажный документооборот при организации внутренней деятельности» намерений относительно мер правовой защиты

---

<sup>11</sup> <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%D6%CF>

<sup>12</sup> Венбо Мао. Современная криптография. / под редакцией Ключиной Д.А. М. : Издательский дом Вильямс, 2005. С. 768.

<sup>13</sup> Авдошин С., Савельева А. Криптоанализ: вчера, сегодня, завтра // URL: <http://www.osp.ru/os/2009/03/8120956/>.



противоправного оборота электронной подписи не предусмотрено<sup>14</sup>, что, как мы считаем, не совсем правильно.

Изложенное позволили сделать вывод, что в случае противоправного оборота электронной подписи законодатель должен своевременно, в идеале – заблаговременно – прогнозировать наличие общественно опасных деяний. Тем более, что до настоящего времени электронный документ, юридически не приравнен к бумажному, поэтому напрямую нормы уголовного закона нельзя будет к нему применить. В частности, статьи 140, 142, 292, 170.1, 171, 183, 185.2, 185.3, 185.5, 187, 188, 195, 198, 199, 285.3, 287, 292, 324, 325, 327 УК РФ не могут быть применимы к электронным документам, заверенным электронной подписью, что мы считаем пробелом в уголовном законе.

Также необходимо предусмотреть ответственность за незаконный оборот (использование, копирование, подделку, уничтожение) уполномоченных лиц удостоверяющего центра, которым, согласно п. 7 ст. 2 является – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющие функции по созданию и выдаче сертификатов ключей проверки электронных подписей, а также иные функции, предусмотренные Федеральным законом.

В противном случае мы повторим практику, когда значительное время не предусматривалась ответственность за общественно опасный оборот единых государственных реестров, который, в частности привел к распространению рейдерства. Лишь недавно Федеральным законом от 01.07.2010 № 147-ФЗ «О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и в статью 151 Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации» были введены нормы<sup>15</sup>, направленные на противодействие противоправному обращению таких реестров. Сходные нормы считаем необходимым принять в отношении электронной подписи.

## Литература

1. Авдошин С., Савельева А.: Криптоанализ: вчера, сегодня, завтра // URL: <http://www.osp.ru/os/2009/03/8120956/>.
2. Диденко П.: Электронная цифровая подпись – 2015 // URL: <http://lenta.ru/articles/2010/08/02/digising>.

---

<sup>14</sup> Об утверждении плана мероприятий по переходу федеральных органов исполнительной власти на безбумажный документооборот при организации внутренней деятельности : Распоряжении Правительства РФ от 12 февраля 2011 г. № 176-п // URL: <http://www.government.ru/gov/results/14167/>

<sup>15</sup> Статья 170.1 «Фальсификация единого государственного реестра юридических лиц, реестра владельцев ценных бумаг или системы депозитарного учета»; статья 185.2 дополнена частью третьей: внесение в реестр владельцев ценных бумаг недостоверных сведений, а равно умышленное уничтожение или подлог документов, на основании которых были внесены запись или изменение в реестр владельцев ценных бумаг, если обязательное хранение этих документов предусмотрено законодательством Российской Федерации; статья 285.3 «Внесение в единые государственные реестры заведомо недостоверных сведений» // Собрание законодательства РФ. 2010. N 27. Ст. 3431.



3. Доктрина информационной безопасности Российской Федерации: утверждена Президентом РФ 09.09.2000 г. № Пр-1895 // Российская газета. 2000. 28 сен.
4. Венбо Мао: Современная криптография. / под редакцией Ключиной Д.А. М. : Издательский дом Вильямс, 2005. С. 768.
5. Загнетко А.: Несколько соображений о судьбе ЭЦП в России // Connect. 2005. N 5. С. 156.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 N 146-ФЗ // СЗ РФ. 1998. №31. Ст. 3824.
7. Об электронной подписи: Федеральный закон Российской Федерации от № 63-ФЗ // Российская газета. 2011. 8 апр.
8. Об информации, информационных технологиях и о защите информации: Федеральный закон от 27.07.2006 № 149-ФЗ // СЗ РФ. 2006. № 31 (1 ч.). Ст. 3448.
9. Об утверждении плана мероприятий по переходу федеральных органов исполнительной власти на безбумажный документооборот при организации внутренней деятельности: Распоряжении Правительства РФ от 12 февраля 2011 г. № 176-р // URL: <http://www.government.ru/gov/results/14167/>
10. Стратегия развития информационного общества в Российской Федерации, утверждена Президентом РФ 07.02.2008 г. № Пр-212// Российская газета. 2008. 16 фев.
11. Филенко Е.Н.: Проблемы использования электронной цифровой подписи // Трудовое право. 2007. N 11.
12. <http://ru.wikipedia.org/wiki/%DD%D6%CF>

Др Слободан Цветановић

Др Игор Младеновић

Економски факултет, Ниш

Мр Мирољуб Николић

Министарство финансија Републике Србије, Сектор за национални развој

### ТЕОРИЈСКЕ ОСНОВЕ КОНЦЕПТА ИНОВАЦИОНОГ КАПАЦИТЕТА ПРИВРЕДЕ

#### Апстракт

*Већ дужи низ година у економској науци преовладава становиште да национални иновациони капацитет представља врло важну детерминанту међународне конкурентности земаља и носећу премису развоја економије и друштва базираних на знању. Имајући ту тврдњу у виду, с једне, и уважавајући чињеницу да унапређење националног иновационог капацитета постаје сваким даном све важнија компонента стратегија економског и друштвеног развоја многих земаља, с друге стране, у раду се даје елементарна експликација три кључна теоријска учења на који се овај концепт темељи.*

**Кључне речи:** национални иновациони капацитет, ендогени раст, конкурентна предност нација

### THEORETICAL BASIS OF THE CONCEPT OF NATIONAL INNOVATION SYSTEMS

#### Abstract

*For many years in economics belief that innovation capacity of the economy is an important determinant of international competitiveness of countries and supporting the premise of development of economy and society based on knowledge. Bearing in mind that argument, on one hand, and recognizing that the improvement of national innovation capacity is becoming every day more and more important component of strategies for economic and social development of many countries, on the other hand, the paper provides a basic theoretical explication of the three key learning of this concept is based.*

**Key words:** innovation capacity of the economy, endogenous growth, competitive advantage of nations, knowledge-based economy.

#### Увод

Национални иновациони капацитет означава способност земље да користи постојећа и креира нова знања у процесу стварања економских вредности.

Најкраће, говори о потенцијалу државе као економског и политичког ентитета да произведе, употреби и комерцијализује нове технологије у дужем временском периоду.<sup>1</sup> Економски напредак у савременим условима подразумева континуирану комерцијалну валоризацију иновација независно од тога да ли се имају у виду једноставна побољшања производа и процеса, или се, пак, ради о дисруптивним научним и технолошким проналасцима.

Премда експликација носећих теоријских стубова концепта националног иновационог капацитета ни издалека није једноставан задатак, наше мишљење је да се иста у задовољавајућем степену може представити сагледавањем порука три врло позната учења: а) модела ендогеног економског раста Пола Ромера<sup>2</sup>, б) модела конкурентне предности нација Мајкла Портера<sup>3</sup> и в) модела националног система иновација Кристофера Фримана.<sup>4</sup>

## 1. Модел ендогеног економског раста Пола Ромера

*Модел привредног раста темељен на идејама америчког нобеловца Пола Ромера* припада крајње хетерогеној класи ендогених објашњењења економског развоја. У макроекономији ови модели су означили настанак тзв. нове теорије раста. Име су добили због настојања да на квалитетно другачији начин у односу на дотадашњу економску мисао објасне логику деловања многобројних фактора економског напредовања тржишно водећих земаља у свету, међу којима комплекси знања и иновација имају најзначајнију улогу.

За разлику од неокласичног модела, где функција техничког прогреса расте егзогено, кључна једначина у овом моделу описује технички прогрес ендогено као “производњу нове технологије и иновација”. Подстицање истраживања и развоја, обезбеђује дугорочне и перманентне ефекте економске политике на привредни раст чиме се избегава ограничење опадајућих приноса.

У овим моделима, растућа стопа привредног раста је у најдиректнијој вези са афирмацијом категорије знања. Основни услов стицања предности, постаје показатељ брзине којом нека земља успева да развије свој образовни систем.<sup>5</sup>

Ендогена објашњењења настоје да открију начин на који тржишне силе, одлуке у домену јавне политике и различита институционална решења

---

<sup>1</sup> \*\*\*\* Рад је део истраживачког пројекта *Истраживање и развој платформе за научну подршку у одлучивању и управљању научним и технолошким развојем у Србији*, број 47005, који финансира Министарство просвете и науке Републике Србије. Семеченко, Д. (2009) *Фактори у обликовању националног иновационог система*, Београд, стр. 18.

<sup>2</sup> Romer, P. (1986) Increasing returns and long run growth, *Journal of Political Economy*, 94, str. 1002-1037.

<sup>3</sup> Porter, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.

<sup>4</sup> Freeman, C. (1987) *Technology Policy and Economic Policy: Lessons from Japan*, Pinter, London.

<sup>5</sup> Цветановић, С. (2007) *Макроекономија*, Ниш, стр. 289.

делују на обликовање економских токова појединих земаља.<sup>6</sup> Премда још увек не у потпуности обликован правац теорије раста и развоја, карактеристичан је по бројним приступима чија је обједињујућа нит став да кључне факторе економског напредовања земаља треба првенствено тражити у комерцијалној валоризацији идеја путем имплементације резултата истраживања и развоја у иновације производа и процеса.<sup>7</sup>

Модел раста Пола Ромера полази од премисе по којој примена нових решења, односно примена новог знања доводи у питање испољавање опадајућих приноса фактора производње. Овим ставом Ромер је оспорио читав модел савршене конкуренције као кључног аналитичког полазишта неокласичних објашњења привредног раста. Постоје мишљења да је својом тврдњом Ромер оживео идеје изнешене од стране Алфреда Маршала. Штавише, мишљења су ови аутори да је и сама теоријска експликација премиса испољавања неоппадајућих приноса Ромера врло слична Маршаловом ставу да предузећа посматрана појединачно могу суочити са опадајућим приносима на обим, али да привреда као целина може остварити неоппадајуће (константне или растуће) приносе првенствено захваљујући испољавању позитивних екстерналија као последице акумулације идеја (знања) у претходном периоду. Једном речју, иновације су производ економског система и аналогно тој чињеници приликом тржишне валоризације њихових ефеката често долази до испољавања тржишних недостатака. Наиме, многа знања која представљају кључни генератор иновација поседују карактеристике јавних добара. Наиме, често се веома тешко до њих долази, али их је могуће врло јефтино репродуковати. Будући да приватни економски агенти нису у прилици да користе све предности акумулације идеја (знања), стопа привредног раста је неминовно на нижем нивоу у поређењу са друштвено могућом. Стога, се иноваторима морају гарантовати одговарајући подстицаји за улагања финансијских и људских ресурса у активности које се карактеришу по израженој капиталној интензивности и високој ризичности улагања.

Процес генерисања иновација Ромер везује за неспорну потребу истраживача и иноватора да помоћу комерцијалне валоризације нових идеја остваре профит.<sup>8</sup> За разлику од неокласичних модела економског раста који се могу применити на различите земље, Ромеров модел у основи описује развијене привреде као целину. Технолошке промене су доминантно темељене на резултатима фундаменталних и примењених истраживања у развијеном свету.<sup>9</sup>

Резултати истраживања и развоја су неконкурентна добра. Уместо перфектне конкуренције као амбијента у којима економски субјекти оптимизирају своје циљне функције, присталице ендогених објашњења ендогеног раста неперфектну конкуренцију виде као реалност у којој предузећа и потрошачи доносе своје одлуке. Уместо опадајућих приноса фактора капитала и рада, у

<sup>6</sup> Самјуелсон, П. Нордхаус, В. (2008) *Економија*, 18. Издање, Мате, Београд, стр. 566.

<sup>7</sup> Цветановић, С. Филиповић, М. Младеновић, И. (2010) Традиционалне и савремене (ендогене) теорије економског развоја, *Економика*, специјални број, Ниш, стр. 11-15.

<sup>8</sup> Romer, P. (1987) Growth Based on Increasing Returns and Long-run Growth, *American Economic Review*, 94, pp. 56-62.

<sup>9</sup> Romer, P. (1990) Endogenous Technological Change, *Journal of Political Economy*, 98, pp. 71-102.

ендогеним објашњењима економског раста се рачуна са неопадајућим приносима. Ендогене теорије раста такође апострофирају важност постојања монопола над применљивим знањем, што са своје стране обезбеђује делимичну или потпуну искључивост знања као добра у циљу очувања заинтересованости појединаца за бављењем овим активностима.

Величина издатака намењених активностима истраживања и развоја не зависи само од њихових тржишних ефеката, већ и од могућности очувања, макар и привременог монопола над њима.<sup>10</sup> Под претпоставком да активности истраживања и развоја резултирају великом броју нових производа и процеса, предузећа су мотивисанија да више улажу у иновациону активност. Разумљиво је да ће у овом случају интензитет технолошких промена на макро нивоу бити израженији. Треба имати у виду да су многе детерминанте успешности истраживања и развоја лоциране ван подручја економије. Ефикасност истраживања зависи од успешне интеракције базичних и примењених истраживања, при чему ваља имати у виду да базична истраживања, *per se*, не доводе до технолошких промена. Међутим, успех примењених и развојних истраживања у коначној инстанци зависи од резултата базичних истраживања.

Кључна порука модела ендогеног економског раста Пола Ромера за концепт националног иновационог капацитета је да мора постојати могућност присвајања ефеката по основу знања, односно иновација у најширем смислу. Парадоксално је на први поглед да се има у виду постојање монопола над идејама, односно знањем. „У овом контексту јавља се могућност конфликта између различитих начина убрзања увођења технолошког напретка у економију. Једног који се јавља као резултат потраге за новим знањем које подстиче монопол, и другог који подразумева ширење расположивог знања, а самим тим и слабење постојећих монопола. Могућа улога државе била би посредовање између ових супротних потреба помоћу стварања оквира правила и подстицаја за нова знања без спречавања ширења, при чему би се максимално увећала стопа раста продуктивности.“<sup>11</sup>

## 2. Модел конкурентне предности нација Мајкла Портера

Кључно опредељење Мајкла Портера је да иновације покрећу и подржавају конкуренцију. Основне детерминанте конкурентне способности појединих земаља су: а) услови везани за факторе производње који одређују динамику и манифестационе облике конкурентске борбе у појединим областима привређивања (капитал, ниво технологије, инфраструктура, квалификована радна снага, расположиве информације и др.), б) услови везани за унутрашњу тражњу роба и/или услуга датих производних области, в) присутност или одсуство добављачких и других сродних конкурентних индустрија у земљи, и г) услови у земљи који одређују како се компаније оснивају, организују и воде исто као и природа домаће конкуренције.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup> Blanchard, O. (2005) *Макроекономија*, Mate, Zagreb, str. 251.

<sup>11</sup> Acocella, N. (2005) *Подела економске политике: вредности и тежње*, Mate, Zagreb, str. 168.

<sup>12</sup> Портер, М. (2008) *О конкуренцији*, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, стр. 171.

Расположивост фактора производње детерминише конкурентни капацитет земље у одређеној индустрији. Премда су ови фактори битни за квалитет производње и трговине, њихов значај је неупоредиво мањи од оног који су им придавали представници класичне економске мисли. Најважнији фактор конкурентности представља способност земље да континуирано ствара, побољшава и развија властите факторе (попут квалификованог рада).

Предузеће се мора суочити са конкуренцијом на домаћем тржишту. Већа је вероватноћа да ће успешни конкуренти бити оне фирме које опстану и напредују на све захтевнијем тржишту. Најзначајнија димензија тржишта је његова способност да промовише раст конкурентности фирме. Конкурентски оријентисане фирме зависе од националног амбијента у коме функционишу. Неке националне економије подржавају конкурентност више од других, док друге то не чине. Предузеће које функционише у оквиру групе повезаних фирми и индустрија остварује и континуирано одржава предност кроз сличне послове.

Трећи фактор конкурентске предности односи се на сродне и пратеће делатности. Он подразумева конкурентност између свих повезаних индустрија и добављача фирме. Стална и блиска интеракција је успешна у случајевима када она није резултат реалне физичке близине, већ се огледа кроз спремност фирми да раде на њој.

Услови у земљи који одређују поступак оснивања организације и вођења предузећа, исто као и природа домаћег ривалитета су такође од изузетног значаја у одређивању конкурентске способности појединих земаља.

По мишљењу Мајкла Портера, успех постижу оне земље код којих је процес узајамног деловања свих фактора националне конкурентне предности најдинамичнији. То се посебно односи на област иновација где успех није могуће постићи уколико једна од поменутих детерминанти дијаманта не даје свој пуни допринос. „Сваки од ова четири атрибута дефинише једну тачку на ромбу националне предности; ефекат једне тачке често зависи од стања других. На пример, рафинирани и захтевни купци неће прећи на усавршене производе уколико квалитет људских ресурса у компанијама не омогући да задовоље њихове потребе. Појединачни недостаци фактора производње неће мотивисати увођење иновација ако не постоји ривалитет и ако циљеви компаније не укључују и одрживо инвестирање. На најширем нивоу, слабости било које детерминанте ограничиће потенцијал сектора за напредовање и усавршавање.“<sup>13</sup>

У овој концепцији, максимум дијаманта подразумева постојање још два услова, чији је утицај од битног значаја у процесу обликовања међународних развојних предности. То су: развојна политика државе и случајне околности. Економска политика ће бити успешна под условом да постоје и друге претпоставке за стварање конкурентних предности нација и где њени инструменти само појачавају деловање елемената који чине национални дијамант.

Кључна порука Портеровог модела конкурентске предности нација за концепт иновационог капацитета привреде је да предузећа реализују конкурентску предност путем иновација. Приступ иновацијама, укључујући и нове технологије и нове начине пословања, ових земаља је веома широк. „Оне проналазе нову основу за конкурисање или нове начине за конкурисање на старој основи. Иновације могу да

---

<sup>13</sup> Портер, М. (2008) *О конкуренцији*, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, стр. 187.

укључе нови дизајн производа, нови производни процес, нови приступ тржишту или нови начин обуке. ... Иновације увек укључују инвестиције у вештине и знање, исто као и у физичка средства и углед робне марке.“<sup>14</sup>

### 3. Национални системи иновација Кристофера Фримена

*Национални систем иновација* означава мрежу јавних и приватних институција чије активности и интеракције детерминишу настанак, увоз, континуирано побољшавање и најширу дифузију нових технологија.<sup>15</sup> Национални систем иновација представља укупност узајамних веза и односа организација које се баве производњом и дифузијом научних и технолошких знања у процес производње и шире, у друштво, на територији омеђеној државним границама. Најједноставнији модел националног иновационог система описује узајамну повезаност елемената из којих се он састоји, приватног сектора, чија се улога огледа у коришћењу технологија насталих као резултат сопствених истраживања, тржишног освајања иновација, подршци државе стварању нових теоријских и примењених знања, и стварању инфраструктуре и институционалних услова погодних за развој иновационе делатности у приватним компанијама. Речју, под националним системом иновација треба разумети форму организације економије и друштва која, у условима брзих и турбулентних промена, обезбеђује одрживи развој националне економије.<sup>16</sup>

Према Кристоферу Фримену, концепт националног система иновација у рудиментарном облику могуће је наћи немачког економисте Фридриха Листа.<sup>17</sup> Фримен тврди да је Лист идентификовао значајан број детерминанти развоја индустријске производње попут инвестиција, институција, увоза иностране технологије, образовања и обуке. Фримен примећује да је главна Листова брига била је како ће Немачка превазићи своју економску заосталост у односу на Енглеску која је тада била водећа светска индустријска нација, односно како ће сустићи и превазићи Енглеску. Подсећања ради, Лист је заговарао не само заштиту младих индустрија већ и оправданост политика способних да убрзају или омогуће индустријализацију и економски раст. Већина ових политика тичале су се учења о новим технологијама и њиховој примени. Најзначајнија карактеристика ове стратегије била је њено залагање за проактивну улогу државе. Лист је схватио значај познавања међузависности иновација и технолошког развоја земље закључивши да би за развој Немачке и изградњу њених технолошких способности, држава требала да конципира и реализује дугорочне политике подршке развоја науке, технологије и производње.

<sup>14</sup> Портер, М. (2008) *О конкуренцији*, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд, стр. 168.

<sup>15</sup> Freeman, C. (1987) *Technology Policy and Economic Performance*, Frances Pinter, London, p. 4.

<sup>16</sup> Кутлача, Ђ. (2008) Изградња националног иновационог капацитета као предуслов за успостављање и функционисање националног иновационог система, *Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Србије*, Економски факултет, Крагујевац, стр. 268-276.

<sup>17</sup> Freeman, C. Soete, L. (1997) *The Economics of Industrial Innovation*, Continuum, London, p. 295.



Када се Фрименова анализа јапанског система иновација упореди са оним што је Лист заговарао за Немачку у 20. веку, поклапања су очигледна. Два фактора која се посебно апострофирају су подршка развоју националног иновационог капацитета, с једне, и проактивна улога државе, с друге стране. Приликом анализе улоге државе у послератном економском успеху Јапана обично акцентира се улога Министарства спољне трговине и индустрије, на далеко чувеног МИТИ-а. Фриман, указује да је МИТИ имао велики број функција које се нису посебно цениле, али које су се временом показале изузетно корисним. Између осталог, то је био и његов добро утемељен систем технолошких прогноза, промоција најнапреднијих технологија са највећим дугорочним потенцијалом на светском тржишту, као и помоћ у смислу обезбеђивања неопходних инвестиција у инфраструктуру.<sup>18</sup> Други аспекти јапанског иновационог система је дугорочна веза Министарства са домаћим фирмама и његова иницијатива у промовисању сарадње између њих.<sup>19</sup>

Концепт националног система иновација повезује институције и детерминте квалитета иновационих процеса у оквиру земље. Атрибут „национални“ у овом контексту обухвата много категорија на које одређени утицај има држава. Сходно томе, он се бави улогом институција које су установљене од стране државе или су специфичне за конкретну земљу.<sup>20</sup>

Постоје велике разлике у иновационим капацитетима земаља које поседују сличне производне ресурсе у стандардном значењу те речи, што опет има везе са кључним перформансама њихових националних система иновација. Говорећи о иновацијама у овом светлу има се у виду коришћење и континуирано унапређење постојећих решења, а такође и интензиван процес долажења до нових знања. У оба случаја, првенствено се мисли на знање које постоји унутар и ван фирме, с тим што се потоњег тиче има се у обзир знање које је присутно у земљи у којој фирма функционише.

Појам систем односи се на сет институција чије акције и интеракције имају одраза на иновативни учинак националних фирми. Он такође у себи садржи компоненте финансијског система, образовног система, ставове и понашања фирми као и улогу државних установа.<sup>21</sup>

Неки аутори су мишљења да национални системи иновација апострофирају значај прећутног знања у генерисању технолошких иновација.<sup>22</sup> Да је којим случајем укупно знање експлицитно и недвосмислено кодофиковано, фирме би једноставно могле да га купују као било који други фактор производње. Међутим, прећутно знање значи да предузећа морају одржавати бројне контакте са другим фирмама као и са великим бројем различитих организација како би дошле до знања и ефикасно га искористиле.

---

<sup>18</sup> Freeman, C. (1989) *Technology Policy and Economic Policy: Lessons from Japan*, Pinter, London, pp. 331 – 334.

<sup>19</sup> Freeman, C. (1987) *Technology Policy and Economic Policy: Lessons from Japan*, Pinter, London, pp. 334-336.

<sup>20</sup> Freeman, C. (1987) *Technology Policy and Economic Policy: Lessons from Japan*, Pinter, London, p. 4.

<sup>21</sup> Smith, D. (2010) *Exploring Innovation*, McGraw-Hill, p. 288.

<sup>22</sup> Simonetti, R. (2001) *Governing European Technology and Innovation*, Tomson, G. (ed) *Governing the European Economy*, Sage Publications, London.

Национални системи иновација систем се формирају под утицајем мноштва фактора различитих за сваку посматрану земљу, укључујући величину, расположивост природним и људским ресурсима, особености историјског развоја јавних институција и доминантне облике предузетничке делатности. Ови фактори детерминишу у значајном степену и национални иновациони капацитет.

У средишту националних система иновација налази се велики број јавних и приватних институција чије активности креирају, трансферишу и модификују технологију. Могуће их је разврстати у следеће четири групе:

- индустријске институције,
- финансијске органиације,
- научне и технолошке институције (универзитети и истраживачке лабораторије),
- образовне институције.<sup>23</sup>

У табели 1 дата је компарација националних иновационих система некадашњег Совјетског Савеза и Јапана током седамдесетих година двадесетог века. Према је Јапан издвајао много мање финансијских средства за истраживање и развој технологије у поређењу са некадашњим Совјетским Савезом имао је неупоредиво ефикаснији иновациони потенцијал.

Табела 1.

Основне карактеристике националних иновационих система Јапана и СССР (седамдесете године двадесетог века)

Јапан	СССР
Високо учешће трошкова истраживања и развоја у бруто националном производу (2,5%)	Веома високо учешће трошкова истраживања и развоја у бруто националном производу (4%)
Ниско ушеће трошкова истраживања и развоја војног сектора у укупним издацима истраживања и развоја (< 2%)	Високо ушеће трошкова истраживања и развоја војног сектора у укупним издацима истраживања и развоја (>70%)
Високо учешће издатака намењеним активностима истраживања и развоја у предузећима у укупним трошковима истраживања и развоја земље (>60%)	Недовољно учешће издатака намењеним активностима истраживања и развоја у предузећима у укупним трошковима истраживања и развоја земље (<10 %)
Резултати истраживања и развоја и увезена технологија интегрисана у производњи	Слаба повезаност резултата истраживања и развоја и увезене технологије са производњом
Јаке везе између произвођача, корисника и предузетника	Слабе или непостојеће везе између маркетинга, производње и тражње
Јаки подстицаји иновацијама на нивоу фирми	Иновација прати циљеве које је зацртала влада
Интензивн контакт са конкуренцијом на иностраним тржиштима	Релативно слаб контакт са интернационалним тржиштима

Извор: Smith, D. (2010) *Exploring Innovation*, McGraw-Hill, p. 288.

Значајну институционалну компоненту националног система иновација представљају финансијске институције. Њих је могуће разврстати у најразличитије

<sup>23</sup> Dodgson, M. Bessant, J. (1996) *Effective Innovation Policy: A New Approach*, International Thomson Business Press, London.

категорије попут комерцијалних банака, инвестиционих банака, институције које обједињују тзв. ризични капитал.

Везе приватних фирми и универзитета могу имати различите облике. Фирме и универзитети могу да раде заједно на истраживачким пројектима које финансира држава. Истраживачи који раде у фирмама могу да одржавају неформалан контакт са универзитетима које су похађали. Научници који раде за фирме могу да посећују конференције где ће срести и ступити у контакт са својим колегама на универзитетима. Везе попут ових пружају прилике за трансфер знања, посебно прећутног знања које може имати виталну улогу у процесу иновација.

## Закључак

Концепт националног иновационог капацитета говори о способности земље да ствара и користи нова знања у стварању роба и услуга. Представља кључну детерминанту конкурентности предузећа и привреда у савременим условима привређеивања.

У истраживању теоријских основа концепта националног иновационог капацитета од посебног су значаја поруке: а) ендогеног модела економског раста Пола Ромера темељеног на идејама, б) модела конкурентске предности нација Мајкла Портера и в) модела националних иновационих система Кристофера Фримена.

Сва три учења дефинишу факторе креирања и коришћења иновација на нивоу предузећа и привреда. Међутим, она се међусобно разликују у зависности од нивоа апстракције и доминирајућег инструментарија економске анализе на којима се темеље.

## Литература

1. Acocella, N. (2005) *Počela ekonomske politike: vrijednosti i tehnike*, Mate, Zagreb.
2. Blanchard, O. (2005) *Макроекономија*, Mate, Zagreb.
3. Dodgson, M. Bessant, J. (1996) *Effective Innovation Policy: A New Approach*, International Thomson Business Press, London.
4. Кутлача, Ђ. (2008) Изградња националног иновационог капацитета као предуслов за успостављање и функционисање националног иновационог система, *Институционалне промене као детерминанта привредног развоја Србије*, Економски факултет, Крагујевац, стр. 268-276.
5. Портер, М. (2008) *О конкуренцији*, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд.
6. Porter, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, New York.
7. Romer, P. (1986) Increasing returns and long run growth, *Journal of Political Economy*, 94.
8. Romer, P. (1987) Growth Based on Increasing Returns and Long-run Growth, *American Economic Review*, 94.

9. Romer, P. (1990) Endogenous Tecnological Change, *Journal of Political Economy*, 98.
10. Самјуелсон, П. Нордхаус, В. (2008) *Економија*, 18. издање, Мате, Београд.
11. Simonetti, R. (2001) Governing European Technology and Innovation , Tomson, G. (ed) *Governing the European Economy*, Sage Publications, London.
12. Семеченко, Д. (2009) *Фактори у обликовању националног инвоационог система*, Београд.
13. Smith, D. (2010) *Exploring Innovation*, McGraw-Hill.
14. Freeman, C. (1987) *Technology Policy and Economic Policy: Lessons from Japan*, Pinter, London.
15. Цветановић, С. (2007) *Макроекономија*, Ниш.
16. Цветановић, С. Филиповић, М. Младеновић, И. (2010) Традиционалне и савремене (ендогене) теорије економског развоја, *Економика*, специјални број, Ниш.
17. Freeman, C. (1987) *Technology Policy and Economic Performance*, Frances Pinter, London.
18. Freeman, C. Soete, L. (1997) *The Economics of Industrial Innovation*, Continium, London.

### LEADING TEAMS

#### Abstract

*The teams are rely in the biggest organizations, but they are lidere owing to the possibility of teams, then to drive on submit. The functional teams are the typical part of the traditional organizational structure. Cross-functional teams are, including the teams for decide of problems, process-improveing of teams, and changeable-teams, are frequen- tly the representatives of the organise best necessary to parts to the teams parts. Cross -functional teams can evolve (to change yourself) to the independent direct teams, which are members before, than th centre of leaders and performing. Two types of virtual teams and global teams were resulted owing to the progress of technology, the change of expe- ct the technology, the change of the expect employe workmen and globalization of busi- ness. New technology support team work and raise the press to the organizations in order to show the satisfactory for the business parts, and breadth of the participation of inform- ation.*

#### Preface

*The use of teams has increased dramatically in response to new competitive pressures, the need for greater flexibility and speed, and a desire to give people more opportunities for involvment and decision making. Many organizations have reported great success with teams, including increased productivity, quality improvements, greater innovation, and higher employee satisfaction.*

*However, teams greater leadership challenges than does the traditional hierarhical organization. In a team, every member has to develop some leadership capability. And for the some companies, team memebers may be spread all over the world, as they are at Seagate, which intensifies the leadership challenge. This text explores team leadership in today's organizations. We define various types of teams, look at how teams develop, and examine characteristics such as size, interdependence, and diversity that can influence team effectiveness.*

#### Teams in Organizations

More and more companies are recognizing that the best way to meet the chalanges of higher quality, faster service, and total customer satisfaction is through an aligned, coordinated, and committed effort by all employees,<sup>1</sup> and organizing people into teams help meet this objective. The concept of teamwork is a fundamental change

---

<sup>1</sup> Jeffrey Pfeffer, "Producing Sustainable Competitive Advantage through the Effective Management of People", Academy of Management Executive 9, no. 1 (1993), pp.55-72.

in the way work is organized. Consider the Ralston Foods Sparks, Nevada, plant, which produces cereal. The plant's 150 or so workers are organized into six operating work groups, which are in turn divided into small teams. Many of the teams function without designated leaders and handle all issues and problems that arise, including hiring and firing, scheduling, quality, budget management, and disciplinary problems. The top leaders of Cirque du Soleil, including the CEO, chief operating officer, chief financial officer, and vice president of creation, function as a team to coordinate, develop, and oversee 13 acrobatic troupes that travel to 100 cities on four continents. And at Massachusetts General Hospital, the emergency trauma team performs so smoothly that the team switches leaders seamlessly, depending on the crisis at hand. With each new emergency, direction may come from a doctor, intern, nurse, or technician – whoever is particularly experienced with the problem.<sup>2</sup>

Yet, teams are not right for every organizational situation. Some tasks by their very nature are not better performed by individuals. In addition, organizations frequently fail to realize the benefits of teams, fail to provide adequate training or support for team-work, or continue to manage people as a collection of individuals rather than on team level.<sup>3</sup> Effective teams have leaders who consciously build a team identity, actively involve all members, act as coaches and facilitators rather than bosses, and invest time and resources for team learning.<sup>4</sup>

## What is a Team?

A **team** is a unit of two or more people who interact and coordinate their work to accomplish a shared goal or purpose.<sup>5</sup> This definition has three components. *First*, teams are made up of two or more people. Teams can be large, but most have fewer than 15 people. *Second*, people in a team work together regularly. People who do not interact regularly, such as those waiting in line at the company cafeteria or riding together in the elevator, do not compose a team. *Third*, people in a team share a goal, whether it is building a car, placing mentally challenged clients in job training, or writing a textbook. Today's students are frequently assigned to complete assignments in teams. In this case, the shared goal is to complete the task and receive an acceptable grade. However, in many cases, student teams are given a great deal of structure in terms of team roles and responsibilities, time frame, activities, and so forth. In a work setting, these elements are typically much more ambiguous and have to be worked out within the team.

A team is a group of people, but the two are not one and the same. A professor, coach, or employer can put together a *group* of people and never build a *team*. The

---

<sup>2</sup> Daniel R. Kible and Jill Casner-Lotto, "Ralston Foods: From Greenfield to Maturity in a Team-Based Plant", *Journal of Organizational Excellence* (Summer 2002), pp. 57-67; Telis Demos, "Cirque du Balancing Act", *Fortune* (June 12, 2006), p. 114; Kenneth Labich, "Elite Teams Get the Job Done," *Fortune* (February 19, 1996), pp. 90-99.

<sup>3</sup> J. Richard Hackman, "Why Teams Don't Work", in *Theory and Research on Small Groups*, R. Scott Tindale, et al., eds. (New York: Plenum Press, 1998).

<sup>4</sup> Avan R. Jassawalla and Hemant C. Sashittal, "Strategies of Effective New Product Team Leaders", *California Management Review* 42, no. 2 (Winter 2000), pp.34-51.

<sup>5</sup> Carl E. Larson and Frank M.J. LaFasto, *Team Work* (Newbury Park, CA: Sage, 1989); and C.P. Aldefer, "Group and Intergroup Relations", in *Improving Life at Work*, J.R. Hackman and J.S. Suttle, eds., (Santa Monica, CA: Goodyear, 1977).

sports would is full od stories of underdog teams that have won championships against a group of players who were better individually but did not make up a better team.<sup>6</sup> For example, the 2004 U.S. Olympic basketball team was made up entirely of superstar players, yet the members never coalesced as a team, instead functioning as a group of individual players. The team came in third and lost to Lithuania. In contrast, the 1980 U.S. hockey team that beat the Soviets to win gold at the Lake Placid Olympics consisted of a bunch of no-name players. Only when people sublimate their individual needs and desires and synthesize their knowledge, skills, and efforts toward accomplishment of a communal goal do they become a team.

Exhibit 1.1. lists the primary differences between a group and a team. A team achieves high levels of performance through shared leadership, a sense of purpose, and collective responsibility by all memebers working toward a common goal. Teams are characterized by equality; in the best teams, there are no individual “stars” and everyone sublimate individual ego to the good of the whole.

All organizations are made up of groups of people who work together to accomplish specific goals. Although not all organizations use teams as they are defined in Exhibit 1.1., many of the leadership ideas presented in this chapter can also be applied in leading other types of groups.

#### 1.1. Differences Between Groups and Teams

<b>Group</b>	<b>Teams</b>
Has a designated strong leader	Shares or rotets leadership roles
individual accountability	Mutual and individual accountability (Accountable to each other)
Identiacl purpose for group and organization	Specific team vision or purpose
Performance goals set by others	Performance goals set by team
Works within organizational boundaries	Not inhibited by organizational boundaries
Individual work products	Collective work products
Organized meetings, delegation	Mutual feedback, open-ended discussion, active problem-solving

Sources: Based on Jon R. Katzenbach and Douglas K. Smith,; “*The Discipline of Teams*”, Harvaard Business Review (March-April 1996), pp. 111-120; and Milan Moravec, Odd Jan Johannessem, and A. Hjelm, “*Thumbs Up for Self-Managed Teams*,” Management Review (July-August 1997), pp. 42-47.

### How Teams Develop

Smoothly functioning teams don’y just happen. They are built by leaders who take specific actions to help people come together as a team. One important point is for leaders to understand that teams go through distinct stages of development.<sup>7</sup> New teams are different from mature teams. If you have participated in teams to do class assignments, you probaly noticed that the team changed over time. In the begining, members have to get to know one another, establish some order, divide responsibilities, and clarify tasks. These activities help members become part of a smoothly functioning team. The chalange for leaders is to recognize the stages of development and help teams move through them successfully.

<sup>6</sup> Lee G. Bolman and Terrence E. Deal, “What Makes a team Work?” Organizational Dynamics (August 1992), pp. 34-44.

<sup>7</sup> Geoffrey Colvin, “Why Dream Teams Fail,” Fortune (June 12, 2006), pp. 87-92.

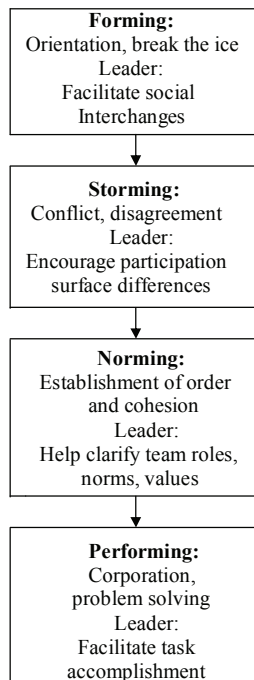


Research suggests that teams develop over several stages, Exhibit 1.2. shows one model of the stages of team development. These four stages typically occur in sequence, although there can be overlap. Each stage presents team members and leaders with unique problems and challenges.

**Forming.** The **forming** stage of development is a period of orientation and getting acquainted. Team members find out what behaviour is acceptable to others, explore friendship possibilities, and determine task orientation. Uncertainty is high, because no one knows what the ground rules are or what is expected of them. Members will usually accept whatever power or authority is offered by either formal or informal leaders. The leader's challenge at this stage of development is to facilitate communication and interaction among team members to help them get acquainted and establish guidelines for how the team will work together. It is important at this stage that the leader try to make everyone feel comfortable and like a part of the team. Leaders can draw out shy or quiet team members to help them establish relationships with others.

**Storming.** During the **storming** stage, individual personalities emerge more clearly. People become more assertive in clarifying their roles. This stage is marked by conflict and disagreement. Team members may disagree over their perceptions of the team's mission or goals. They may jockey for position or form subgroups based on common interests. The team is characterized by a general lack of unity and cohesiveness. It is essential that teams move beyond this stage or they will never achieve high performance. The leader's role is to encourage participation by each team member and help them find their common vision and values. Members need to debate ideas, surface conflicts, disagree with one another, and work through the uncertainties and conflicting perceptions about team tasks and goals.

#### 1.2. Stages of Team Development



**Norming.** At the **norming** stage, conflict has been resolved and team unity and harmony emerge. Consensus develops as to who the natural team leaders are, and members' roles are clear. Team members come to understand and accept one another. Differences are resolved and members develop a sense of cohesiveness. This stage typically is of short duration and moves quickly into the next stage. The team leader should emphasize openness within the team and continue to facilitate communication and clarify team roles, values, and expectations.

**Performing.** During the **performing** stage, the major emphasis is on accomplishing the team's goals. Members are committed to the team's mission. They interact frequently, coordinate their actions, and handle disagreements in a mature, productive manner. Team members confront and resolve problems in the interest of task accomplishment. At this stage, the team leader should concentrate on facilitating high task performance and helping the team self-manage to reach its goals.

## Team Types and Characteristics

In the following sections, we will look at various types of teams that have traditionally been used in organizations and examine some characteristics that are important to team dynamics and performance. Later in the chapter, we will discuss the new challenge of leading virtual and global teams.

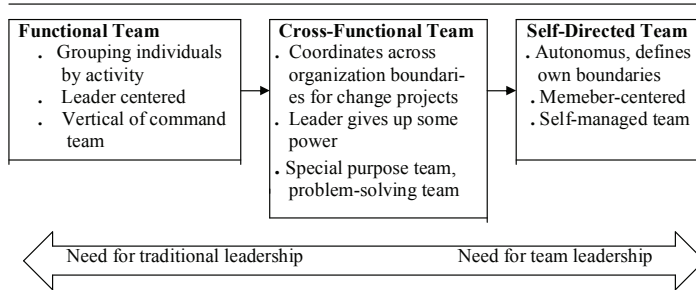
### Traditional Types of Teams

There are **three** fundamental types of teams used in today's organizations: functional teams, cross-functional teams, and self-directed teams. Exhibit 1.3 illustrates these types of teams.

**Functional Teams.** A **functional team** is part of the traditional vertical hierarchy. This type of team is made up of a supervisor and his or her subordinates in the formal chain of command. Sometimes called a *vertical team* or *command team*, the functional team can include three or four levels of hierarchy within a department. Typically, a functional team makes up a single department in the organization. For example, the quality control department at Blue Bell Creameries in Brenham, Texas, is a functional team that tests all incoming ingredients to make sure only the best products go into the Company's ice cream. A financial analysis department, a human resources department, and a sales department are all functional or vertical teams. Each is created by the organization within the vertical hierarchy to attain specific goals through members' joint activities.

**Cross-functional Teams.** At the name implies, **cross-functional teams** are made up of members from different functional departments within the organization. Employees are generally from about the same hierarchical level in the organization, although cross-functional teams sometimes cross vertical as well as horizontal boundaries. Cross-functional teams typically have a specific team leader and coordinate across boundaries to lead change projects, such as creating a new product in a manufacturing organization or developing an interdisciplinary curriculum in a middle school. Cross-functional teams are generally involved in projects that affect several departments and therefore require that many views be considered.

### 1.3. Evolution of Teams and Team Leadership



Cross-functional teams facilitate information sharing across functional boundaries, generate suggestions for coordinating the departments represented, develop new ideas and solutions for existing organizational problems, and assist in developing new practices or policies. The members of one type of cross-functional team, the *problem-solving* or *process-improvement* team, meet voluntarily to discuss ways to improve quality, efficiency, and the work environment. Their recommendations are proposed to top executives for approval.

Another frequent application of cross-functional teams is for changer projects, especially new product innovation, because effectively developing new product and services requires coordination across many departments. The teams was separated from the formal organization to give it the autonomy to innovative successfully. Memebrs perceiv- ed themselves as a separate entity.<sup>8</sup>

**Evolution to Self-Directed Teams.** Cross-functional teams may gradually evolve into self-directed teams, which represent a fundamental change in how work is organized. Exhibit 1.3. illustrates the evolution of teams and team leadership. The functional team represents grouping individuals by common skill and activity within the traditional structure. Leadership is based on the vertikal hierarshy. In cross-functional teams, members have more freedom from the hierarchy, but the team typically is still leader-centered and leader-directed. The leader is most often assigned by the organization and is usually a supervisor or manager from one of the departments represented on the team. Leaders do, however, have to give up some of their control and power at this stage in order for the team to function effectively.

In the next stage of evolution, team memebers work together without the direction of managers, supervisors, or assigned team leaders.<sup>9</sup> **Self-directed teams** are member-rather than leader-centered and directed. Hundreds of companies, including Consolidated Diesel, Industrial Light and Magic, the Mayo Clinic, and Edy's Grand Ice Cream, are using self-directed teams, which can enable workers to feel challenged, find their work meaningful, and develop a strong sense of identity with the organization.<sup>10</sup>

**Self-directed teams** typically consist of 5 to 20 members who rotate jobs to produce an entire product or service or at least one complete aspect or portion of a

<sup>8</sup> Larson and LaFasto, Team Work.

<sup>9</sup> Pierre van Amelsvoort and Jos Benders, "Team Time: A Model for Developing Self-Directed Work Teams", International Journal of Organizations and Production Management 16, no. 2 (1996), pp. 159-170.

<sup>10</sup> Jeanne M. Wilson, Jill George, and Richard S. Wellins, with William C. Byham, *Liedership Trapeze for Strategies for Leadership in Team-Based Organizations* (San Frnacisco Jossey-Bas, 1994).

product or service (for example, engine assembly or insurance claims processing).<sup>11</sup> Self-directed teams often are long-term or permanent in nature, although many of today's fast-moving companies also use temporary self-directed teams that come together to work on a specific project and then disband when their work is done. Self-directed teams typically include three elements:

1. The team includes workers with varied skills and functions, and the combined skills are sufficient to perform a major organizational task, thereby eliminating barriers among departments and enabling excellent coordination.
2. The team is given access to resources such as information, financial resources, equipment, machinery, and supplies needed to perform the complete task.
3. The team is empowered with decision-making authority, which means that members have the freedom to select new members, solve problems, spend money, monitor results, and plan for the future.

In self-directed teams, members take over duties such as scheduling work or vacations, ordering materials, and evaluating performance. Teams work with minimum supervision, and members are jointly responsible for conflict resolution and decision making. Many self-directed teams elect one of their own to serve as team leader, and the leader may change each year. Some teams function without a designated leader, so anyone may play a leadership role depending on the situation in either case, equality and empowerment are key values in organization based on self-directed teams. When Eastman Chemical reorganized into self-directed teams, the company referred to its new organization chart as "the pizza chart", because it looks like a round pizza with slices of pepperoni on top. Each slice of pepperoni on the pizza represents a self-directed team that is responsible for a specific work flow, such as cellulose technology. The white space between the slices reflect where the interaction among teams should take place. As Earnest W. Deavenport, Jr., The "head pepperoni", says, "We did it in circular form to show that everyone is equal in the organization. No one dominates the other."<sup>12</sup>

Organizations are integrating a variety of team approaches into their operations. One organization that has always been based on teamwork is Whole Foods Market. At Whole Foods Market, Eastman Chemical, and other companies, the development of a smoothly functioning team-based organization requires a significantly different approach to leadership than that used in traditional hierarchical organizations.<sup>13</sup>

## Literature

1. Jeffrey Pfeffer, "Producing Sustainable Competitive Advantage through the Effective Management of People", *Academy of Management Executive* 9, no. 1 (1993), pp.55-72.
2. Daniel R. Kible and Jill Casner-Lotto, "Ralston Foods: From Greenfield to Maturity in a Team-Based Plants", *Journal of Organizational Excellence* (Summer 2002), pp. 57-67; Telis Demos, "Cirque du Balancing Act",

---

<sup>11</sup> Patricia Booth, "Embracing the Team Concept", *Canadian Business Review* (Autumn 1994), pp. 10-13.

<sup>12</sup> Kohn A. Byrne, "The Horizontal Corporation", *Business Week*, December 20, 1993, 76-81.

<sup>13</sup> Richard L. Daft, "Leadership – Theory and practice" The Dryden Press, 1999m p. 274.

- Fortune* (June 12, 2006), p. 114; Kenneth Labich, “*Elite Teams Get the Job Done*,” *Fortune* (February 19, 1996), pp. 90-99.
3. J. Richard Hackman, “*Why Teams Don’t Work*”, in *Theory and Research on Small Groups*, R. Scott Tindale, et al., eds. (New York Plenum Press, 1998).
  4. Avan R. Jassawalla and Hemant C. Sashittal, “*Strategies of Effective New Product Team Leaders*”, *California Management Review* 42, no. 2 (Winter 2000), pp.34-51.
  5. Carl E. Larson and Frank M.J. LaFasto, *Team Work* (Newbury Park, CA: Sage, 1989); and C.P. Aldefer, “*Group and Intergroup Relations*”, in *Improving Life at Work*, J.R. Hackman and J.S. Suttle, eds.,(Santa Monica, CA: Goodyear, 1977).
  6. Lee G. Bolman and Terrence E. Deal,” *What Makes a team Work?*” *Organizational Dynamics* (August 1992), pp. 34-44.
  7. Geoffrey Colvin, “*Why Dream Teams Fail*,” *Fortune* (June 12, 2006), pp. 87-92.
  8. Larson and LaFasto, *Team Work*.
  9. Pierre van Amelsvoort and Jos Benders, ” *Team Time: A Model for Developing Self Directed Work Teams*”, *International Journal of Organizations and Production Management* 16, no. 2 (1996), pp. 159-10.
  10. Jeanne M. Wilson, Jill George, and Richard S. Wellins, with William C. Byham, *Liedership Trapeze for Strategies for Leadership in Team-Based Organizations* (San Francisco Jossey-Bas, 1994).
  10. Patricia Booth, “*Embracing the Team Concept*”, *Canadian Business Review* (Autumn 1994), pp 10-13.
  11. Kohn A. Byrne, “*The Horizontal Corporation*”, *Business Week*, December 20, 1993, 76-81.
  12. Richard L.Daft, “*Leadership –Theory and practice*” The Dryden Press, 1999m p. 274.

### LUKOIL КОМПАНИЈА - СТРАТЕШКИ МАРКЕТИНГ

#### Апстракт

*У овом чланку се даје неколико типова стратегија које осигуравајуће друштво Lukoil примењују у циљу да ојача своју позицију на светском тржишту нафте. Стратегије су засноване на промовисању новог производа који садржи биогорива, диверсификацији дистрибутивних мрежа и стално побољшање производа. Чланак садржи активност у вези маркетиншког програма, као и издатака маркетиншког буџета које захтева производња биогорива.*

**Кључне речи:** *Lukoil, стратегија, гориво, биодизел, ниво*

### LUKOIL COMPANY STRATEGIC MARKETING

#### Abstract

*In this article are given several types of strategies that Lukoil company insurance apply them in order to strengthen its position in the world petroleum market. Strategies are based on promoting a new product that contains bio fuels, the diversification of distribution networks is the continuous improvement of products sip. Article contains a activity related marketing program and also a marketing budget expenditure required bio fuels.*

**Keywords:** *Lukoil, strategy, fuel, biodiesel, level*

#### Introduction

Lukoil Company provides all the market segments that act, a new product being manufactured using a bio product, this product bearing the name of biodiesel is a biofuel that result from oil crops, especially rapeseed. The new product is launched at a price that can facilitate access to a large mass of potential bio buyers. This is determined by the production cost will be less than 20% because it is excised as a bio fuel is a fossil fuel.

#### Types of strategies adopted by Lukoil

Lukoil is based on an undifferentiated marketing strategy for all segments an unique product offering that requires no adjustment costs and address a basic need, so

moving. In the marketing mix components is envisaged the following strategies:

Product Strategy:

- wide range of products has taken a strategy of diversifying product range by launching a new biodiesel;
- at product development strategy to address the new products with a high degree of immovability

Pricing strategy will focus on market strategy by practicing a level of sales of the product accessible to a broad mass of potential buyers

Distribution or investment strategy will focus on an intensive distribution in as many parts. The promotion strategy will include a program of intensive advertising campaign by the media between November 31, 2010 to January 10, 2011 and thereafter will be maintained at a lower level of advertising.

Intended primary market segments are:

- all owners of vehicles with diesel engines;
- future owners of vehicles with diesel vehicle sales market.

Basis of competitive advantage are constituted by the following aspects:

- introduction of the new amendment does not require diesel fuel;
- selling price of the new fuel will be 20% lower than diesel because it is composed entirely of organic substance and the process of production is not as complicated as for diesel;
- product will be available throughout the country;
- business reputation.

Product Positioning:

- new product is a growth market with a high rate of attractiveness;
- is part of the biofuels that are increasingly looking for are not toxic and production their cost is much smaller and does not require advanced technology;
- not least is a competitive product with many advantages.

### **Marketing program to launch biodiesel**

Processed rapeseed oil methylester is obtained, comparable to diesel fuel that is mixed with it in certain proportions for use in diesel engines. That consisted (mass of grain to extract the oil) and glycerin 11 are two valuable compounds resulting from the production of biofuel from rape. From 100 kg of rapeseed oil is obtained 30-35 kg and 50-55 kg meal (which is to be used in animal feed with a protein content of 38-42% and 8-9% fat). All these features make the use of rape to become a large plant with economic, environmental and agro. There is a European directive to implement 13 for all forms of transport biofuels (made vehicles were running on a fuel called E85, 15% gasoline and 85% ethanol). Romania, the vast agricultural areas and ideal natural conditions for growing plants that produce vegetable oils, can become a major producer of biofuel. Biofuel production technology in Romania is similar to that of Western Europe, but was developed at a much smaller scale because there has been a real interest from local and central authorities for the cheap and environmentally friendly alternative to traditional fuels. The successful combination of fuel can occur without engine modifications: 5% + 95% oil methylester, methylester 40% + 60% diesel. This does not mean that biofuels may not be used as substitute for all, without being mixed with diesel or gasoline.



## Product promotion activities

Activity A. Lack of activity on the Romanian market bio-fuels has led the company to launch “biodiesel”. Fuel that does not require engine modifications to be used.

Election segment B. The work that the company will market the new product to penetrate. The company aims to analyze the potential competitors, risks and benefits has to face is to get them on the market.

Activity C. In order to better market penetration of the product, company Lukoil has chosen the way of media promotion.

Activity D, E, F. In his campaign brochures and leaflets distribution will be meeting with a publisher where he settles down price and delivery conditions.

Activity G and H. Choosing items that will run on advertising and establishing the period and costs will be passed the spot, and times when it will air.

Activity I, J. The web page will be created following a discussion with people specialized, where they will establish and costs.

Activity K. Establishment Activity slogan will be printed on brochures and fliers before distribution.

Activity L. Conclusion of all work contracts with all the representatives of companies that the Company has chosen AquaMagic following investigations made for promotion.

Duration of the project is estimated at 120 days.

Control and Evaluation: Registration information is on the house sale and then information on each station to account for the main station in Bucharest. At the end of each month at the Bucharest headquarters sends to each host country situation report daily sales and receipts determines if the target is reached.

**Table 1 Budget for marketing**

Expenses	RON	Estimated expenditure 75 million ROL
Product	5,000,000	Remaining 15 million profit
Market-development and testing;	3,000,000	
Developing policy-marking and launching brands	500,000	
Cast-analysis of existing distribution channels;	39,000,000	
Promotion	10,000,000	
-Setting promotional objectives;	10,000,000	
-Determination of the major forms of promotion;	7,000,000	
-Selection and promotion of advertising media;	5,000,000	
And development of advertising messages;	2,000,000	
-Measurement of advertising effectiveness;	2,000,000	
-The planning of direct marketing;	3,000,000	
-Evaluation and selection of activities of sponsorship	12,500,000	
Price	2,500,000	
-Analysis of competitors' prices;	1,000,000	
Price-policy formulation;	1,000,000	
-Selection method for determining the price;	8,000,000	
-Determinarea reductions for various types of customers	8,000,000	
Total expenses	60,000,000	

Source: Lukoil Romania

Lukoil should act to increase market share, attracting new segments or geographical expansion. Whatever the chosen mode of action, Lukoil must realize that these increases in sales of petroleum products are still possible.

One way to counteract the effects of its competitors is to improve communication between the company and its customers by:

- Advertising intense
- Customer Loyalty

Customer loyalty is part of a cause-effect chain, which includes processes the first contact with the client to the economic success of the enterprise.

It is clear from research carried out in the distribution sector, Lukoil must to follow trends to improve fuel quality.

Product quality. One of the advantages that can hold an oil company is the degree of conformity of quality. Or the extent to which consumers' expectations vis-à-vis match the quality of fuel. The quality of fuel sold is the element most often generates consumer preferences on a station or another, and that corporate profits. In this context Downstream company Lukoil Romania, one should take into account that what generates the biggest profits for petrol is a quality product (63.3%), and location (22.9%)

The following measures are necessary for Lukoil to enjoy a better image among consumers and also to attract more customers:

- Use fuel additives;
- Increasing the number of stations;
- Location of gas stations better;
- Psychological prices;
- Additional services;
- promotion of other products at competitive prices at stations.

In general, one of the secrets of business success is to not disclose the methods used in business to competitors that company. From this standpoint, the company Lukoil is probably the lowest level of transparency in the market making, in this case, collecting information about the activities of this company to be very difficult. However, the study, noted that Lukoil has great chances to become a global oil company and more profitable than it is today.

Being a vertically integrated company, Lukoil has large oil resources and capabilities important for the petroleum products on international markets.

Lukoil will also need to invest substantially in new computer technologies. It will allocate substantial sums for infrastructure investment, improving data center, to bring global standards of commercial and financial operations of Lukoil.

Information technology is a key area that will facilitate the company's future performance and financial business requirements, and strengthen Europe's position on regional and global market. Information technology is the essence of modern business. A company that continuously adapts their technology will always align business and financial standards internationally and globally and will be ready for future challenges and competition.

Companies will have to enter into a strategic alliance, collaboration in some projects involving exploration and creation of a joint venture that will operate in areas with high potential of Russian oil development.

## Conclusions

Using the company Lukoil for a new product that addresses all market segments is a novelty that will have beneficial results for it. Strengths of the new biofuel that: reduce production cost by using the formulation which has 20% untaxed bio fuel compliance with European Union directives on line use of fossil fuels in combination with the bio, make this product to be used by a wide as larger customers. These issues coupled with a marketing strategy and a marketing program can generate a corresponding increase in sales volume and also additional benefits company Lukoil.

## References

1. Bășanu G., F. Ionita, D. Savin, 2008, short term influence on the organization reengineeringului Publishing Theoretical and Applied
  2. Grant RM2008 - History of the Royal Dutch / Shell Group;
  3. Henry Mintzberg et al., 2005 - A Guided Tour Through the Wilds of Strategic Management: Free Press;
  4. Hillson, D., 2002-Extending the risk process to manage Opportunities, International Journal of Project Management;
  5. Larry E. Greiner, 2007 - Evolution Revolution when I Organisations Grow, Harvard Business Review;
  6. Melese, J., 2007 - Systematic approach of Organisations: from enterprise to human complexity, John Wiley & Sons;
  7. Nicolescu O., I. Lead, Pricop M., Vasilescu I., Verbouncu I., 2004 Modern Approaches in economy management and organization, Economic Publishing House;
  8. Onuțu I Tanasescu C, 2004, Manufacture of organic oil, Postgraduate Course in Ploiesti University Press
  9. Onuțu I. Tanasescu C., 2004, advanced technologies in oil refining, Postgraduate Course, University of Ploiesti;
  10. Onuțu I., 2001, Manufacture of organic petroleum fuels. Scheme refining complex, University of Ploiesti;
  11. Pricop M., 2003, Management cooperation in the context of global economy, NURC grant, Ed.ASE;
  12. Pricop M., Draghici C., 1999, modern supply management systems, Economic Tribune;
  13. Robert R. Moeller, 2007 - Enterprises COSO Risk Management: Understanding the New Integrated ERM Framework, John Wiley & Sons;
  14. Pricop M., Popescu I, V. Nica, 2009, Economic Growth Method, Scientific Publishing FMR;
- 
1. [www.lukoil.com](http://www.lukoil.com)
  2. [www.omv.com](http://www.omv.com)
  3. [www.bp.com](http://www.bp.com)
  4. [www.petrolului.ro](http://www.petrolului.ro) history
  5. [www.oil](http://www.oil) extraction and refining

Др Живота Радосављевић,  
Др Маја Анђелковић,  
Др Милан Радосављевић  
ФОРКУП, Нови Сад

### НЕОПХОДНОСТ НАПУШТАЊА ПОЛИТИЧКЕ И ПРИХВАТАЊЕ ЕКОНОМСКЕ ДРЖАВЕ

#### Апстракт

*Живимо у времену глобализације, високог нивоа техничко-технолошких, организационих и других промена, какве нису забележене у људској цивилизацији. Промене и проблеми су таквог интензитета да се тешко могу пратити, а посебно прилагођавати и предвиђати, а захватиле су природни, али и друштвени поредак.*

*Наведени проблеми се не дешавају парцијално и са ограниченим, односно локалним последицама. Напротив, они често настају у исто време, на националном или глобалном нивоу, као што је једновремени настанак земљотреса и цунамија, односно земљотреса као природне појаве и економске кризе, ратови или међунационални сукоби. Речју, данас се живи по принципу да је све променљиво, а да су само промене и то радикалне и фундаменталне сталне и континуелне.*

*Иако се данас живи са сталним променама у свим сферама, на другој страни постоје традиционалне институције које се веома споро или недовољно брзо мењају и не усклађују своје деловање са променама у окружењу. Међу њима се налази и држава као најсложенија организација, које још увек живе на основама прошлости, што је довољан разлог да ове институције постану неуспешне. Овај закључак је природан, јер се показује да уколико се било која организација не мења најмање оном брзином, којом се мења окружење, она заостаје и осуђена је на пропаст. Показује се да се застарелом филозофијом и концептима државног управљања, односно класичном економијом и менаџментом не могу решавати савремени проблеми, јер су они и настали због примене неадекватних концепата, али ни да се будући проблеми неће моћи решавати данашњим концептима, технологијама и филозофијом пословања.*

*Тако традиционалне институције, а пре свега класична држава, постају кочница у бржем мењању пословних и других организација, на националном, регионалном или глобалном нивоу. Иако држава има све механизме да буде „замајца“ у привредним, друштвеним, културним и другим делатностима, до тога не долази, што намеће потребу преиспитивање неких постулата на којима функционише савремена држава.*

*Рад се бави проблемима и стереотипима које користе савремене државе у управљању економским токовима, независно од нивоа развијености, друштвено-политичког уређења, културолошко-социолошких и других карактеристика са циљем да се укаже на неодрживост појединих концепата и нужност увођења нових приступа, како би држава ефикасно и ефективно одговорила на нове изазове и сложености на националном, односно глобалном нивоу. Посебно је указано на проблеме у Републици Србији и на потребу враћања заборављеној, домаћинској економији као једином објективном изворишту прогресу и напретку државе.*

**Кључне речи:** држава, домаћинска економија, јавни сектор, нови изазови и концепти.

## LEAVING THE NECESSITY OF POLITICAL AND ECONOMIC STATE ACCEPTANCE

### Abstract

*We are living in the age of globalization, the high level of technical and technological, organizational and other changes, never observed in human civilization. The changes and problems are of such intensity that is hard to follow them, and in particular to adapt and anticipate, and they have spread to natural and social order.*

*These problems do not happen partially and with limited, i.e. local effects. On the contrary, they often occur at the same time, at national or global level, such as the simultaneous occurrence of the earthquake and tsunami, i.e. earthquake as a natural phenomenon and the economic crisis, wars, or national conflicts. In a word, today we are living according to the principle that everything is changing, and only the fundamental and radical changes are constant and continual.*

*Although we are living with constant changes in all spheres, on the other side there are traditional institutions that change slowly and do not coordinate their actions with the changing environment. They include the states as the most complex organizations, which still live based on the past, which is one more reason for these institutions to become unsuccessful. This conclusion is obvious, because it shows that if organization does not change at least at the speed of changing environment, it lags behind and is doomed to failure. It turns out that using an outdated philosophy and concepts of governance, i.e. classical economics and management modern problems cannot be solved, because they appeared due to inadequate application of the concepts, but that resolving of the future problems will not be possible using today's concepts, technologies, and business philosophy.*

*Thus, traditional institutions, and above all the classical state becomes a break in rapid changing of business and other organizations at national, regional, or global level. Although the state has all the mechanisms to be "momentum" in the economic, social, cultural, and other activities, this is not the case, which impose an urgent need to review some of the postulates based on which a modern state operate.*

*This paper deals with the problems and stereotypes used by the contemporary states in managing economic development, regardless of the level of development, socio-political system, cultural sociology and other characteristics in order to highlight the unsustainability of certain concepts and the necessity of introducing new approaches so the state could be able to respond to new challenges and complexities at national and global level more efficiently. In particular, it underlined the problems in the Republic of Serbia and the need for restoring forgotten, domestic economy as the only objective source of progress and prosperity of the state.*

**Keywords:** *government, domestic economy, public sector, new challenges and concepts*

## Увод

Сведоци смо великих природних, друштвених и економских проблема који постоје у савременом свету. Талас бунта и отпора аутократским режимима у великом броју земаља Африке и Блиског Истока, бацио је у засенак природне катастрофе, односно земљотресе, цунамије и нуклеарну катастрофу која се десила у Јапану, али и економску кризу која је означила претходне две године као једну од највећих економских поремећаја у последњих неколико деценија. Наведени и други проблеми показују и доказују да држава, или државе нису имале политику, а ни стратегију да спрече, односно брзо отклоне последице наведених догађаја, што би требао да буде превасходан задатак модерне државе. Дакле, незадовољство грађанства је резултат погрешног државног чињења или нечињења, које се претворило у бунт и тежњу за демократизацијом аутократских друштава и збацивање ауторитарних власти. До тога ће неминовно доћи, што ће довести до нове равнотеже на неком вишем нивоу квалитета, али уз велики број људских жртава и материјалних разарања. Показује се да је главни разлог наведеног у примени застарелих концепата управљања које користи држава јер, како је констатовано, концепти помоћу којих је освојена власт у претходним деценијама, не могу дати добре резултате и у савременим условима, односно у одржавању власти.

Новина је што се у савременим условима проблеми не дешавају парцијално, већ комбиновано и често у исто време. Примера ради, са турбуленцијама у друштвеном поретку, јављају се проблеми и у еко систему. И они су резултат неадекватног управљања природним системима, односно еколошким поретком од стране државе. Недавна еколошка катастрофа која је задесила Јапан показује у којој мери, чак и у најорганизованијој земљи на свету, држава може да затаји у успешном управљању ризиком највишег нивоа, како за јапанску државу, тако и за глобални свет. Наиме, нуклеарка Фукушима је била најстарија нуклеарка Токијске компаније за снабдевање електричном енергијом (ТЕПЦО). Први блок је на мрежу прикључен у новембру 1970. а конструкциони сигурносни резервоар припада произвођачкој серији „Марк 1“ компаније Џенерал Електрик из педесетих година прошлог века. У време његове уградње, знало се да није конструисан да издржи комбинацију земљотреса и цунамија, али и да није у стању да издржи земљотрес јачи од 8,2 степена Рихтерове скале. Упрошћено речено, најважнији део нуклеарке је реактор на кључалу воду, који је сличан електричном кувалу за кафу са грејачем уроњеним у воду. Разлика је само у томе, што грејач у овом случају представља шипке нуклеарног горива, које морају увек бити у води, а уколико би остале без воде, дошло би до топљења, а тиме и до ослобађања нуклеарног зрачења. Да би се одржавао кружни ток хлађења, потребно је да нон-стоп буде напајања електричне енергије. Нико није предвидео да цунами може да прекине довод струје, да однесе чак и агрегате на дизел гориво, који су били смештени практично на самој обали мора. Све наведено показује колико је пропуста било у готово свим елементима изградње и одржавања овако ризичних објеката за глобалну безбедност људи, флоре и фауне. У свему наведеном, главни пропуст је направила држава.<sup>1</sup>

Иста је ситуација и са економском кризом у САД. Парадоксално је али тачно, да је криза настала у најмоћнијој земљи на свету, у земљи која има елитне универзитете из сфере менаџмента, финансија, управљања некретнинама, ризицима, социјалих наука, итд. Један од основних узрока кризе је живот изнад

<sup>1</sup> Више о наведеном у: Ж. Радосављевић: „Нужност увођења менаџмента у јавни сектор“, МК „LEMiMA 2011“. Зборник радова, Београд, 13-15.04.2011. године

могућности, а ову праксу је поспешивала држава. Тако је председник Обама у предизборној кампањи обећао оздрављење економије, а за време његове владавине дошло је до највеће економске кризе у последњих неколико деценија. Буш је 1992. године дошао под унакрсну „паљбу“ због тога што није помогао људима који су остали без посла, због чега је овај пропуст платио губитком избора. Сличних пропуста има и другим развијеним земљама.

Наведени али и други примери показују и доказују да је управљање јавним сектором, односно државом у великом заостатку по питању тржишности и функционисања на савременим принципима пословања. У ширем контексту под јавним сектором треба подразумевати јавна предузећа и друге државне институције и организације које у име државе пружају одређене услуге или се баве производњом одређених производа и услуга. Типични примери су: електропривреда, пошта, железница, болнице, комунална предузећа, јавна управа, образовни, културни и други системи који се налазе под ингеренцијом државе.

Прецизне анализе и истаживања показују да је за највећи број негативних догађаја, основни узрок у коришћењу класичних и застарелих концепата у управљању државом као најјачом институцијом или организационим системом. С друге стране, и јапанска нуклеарка је изазвала еколошку катастрофу, због коришћења технологије која је стара преко 60 година. Једно и друго доказује да ће се овакве и сличне појаве дешавати увек када се покушава застарелим концептима и знањима решавати савремени проблеми, односно кад се не иде у корак са временом. Зато, сваки рад на тему примене нових концепата и филозофије у решавању савремених проблема заслужује пажњу, можда више као иницијална каписла у разбијању постојећих митова, него на њихово тренутно коришћење.

## **Крај политичке и нужност увођења економске државе**

О држави као неопходној институцији је доста написано. Класици марксизма су истицали да је држава пролазна институција која је настала на одређеном степену развоја људске цивилизацији и да ће она временом нестати. Ово је дугорочна прогноза, која је извесна, јер је природно да све што је настало, мора и да нестане, само је питање животног века, односно када ће се то десити. Не улазећи у даље расправе по овом питању, објективније је указати на потребу мењања класичне државе и њену трансформацију, по принципу реинжењеринга. Дакле, потребно је означити крај политичке државе, као институције која постоји неколико столећа и увести економску државу, као нови квалитет у обављању државних функција, али и у односима са другим конституентима једне националне заједнице, односно на глобалном нивоу. У вези наведеног, амерички председник је у време кризе 2008. године истакао: „Излаз из кризе је у променама и то у променама у које верујемо. Програм реформи председника САД су садржани у пет кључних тачака и то: превазилажење економске кризе, еколошки одржив развој, атомско разоружање, међународно разумевање, социјална одговорност државе, посебно здравствено осигурање.“<sup>2</sup>

Прецизне анализе показују да је дуго времена модел државне управе по питању дизајнирања, управљања, итд. преузиман и у структурирању пословних и других организација. Сматрало се да је држава, односно њена министарства, конципирана на модерним концептима и да се исти путем моделирања могу успешно

<sup>2</sup> В. Обама: „Change we can Believe in“, Three Rivers Press, New York, 2008. p. 2.



имплементирати и на пословне организације. У савременим условима, велики број држава преузима праксу великих мултинационалних и транснационалних компанија и настоје да је примене у свом раду и пословању. Ово решење је прихватљиво, јер се пословне организације успешно боре за опстанак, раст и развој на све турбулентнијем и сложенијем тржишту, а та матрица би могла да важи и за сваку државу.

Захтев за увођење економске државе је природан, јер се показује да чак и у најразвијенијој земљи на свету држава није у стању да решава економске проблеме, јер су прави економски проблеми веома отпорни на традиционалне економске лекове, као што су ниже каматне стопе, већа јавна потрошња. Економски проблеми се не могу решавати политичко правним инструментима, иако и они имају велики утицај на њихову успешност у решавању. У вези тога треба имати у виду констатацију: „Нема ништа што влада САД, Федералне резерве, порезници могу да ураде да би болест наше економије нестала преко ноћи. Нема таквог моћног, свезнајућег суперхероја, који може спасти економију... Ако погледамо рационално, а не политички, видећемо да Вашингтон има много мање моћи над економијом и много мање маневарског простора, него што већина људи мисли“.<sup>3</sup>

Концепт економске државе иде у смеру да се свака држава мора посматрати као и свако друго предузеће, односно свако домаћинство, јер се у њој обављају готово све функције које постоје у било ком предузећу и то: техничка, економска, социјална, развојна итд. Држава мора да кроз пружање услуга задовољи грађанство и за то наплати одређене износе, због чега је потребно претходно дефинисати број, врсту и обим услуга које мора држава да пружи. У принципу то су неатрактивне или непрофитабилне делатности за које није заинтересован приватни сектор или су то сектори који су осетљиви и ризични по живот, здравље и уопште безбедност земље. Све остало се може приватизовати, односно извојити из државне ингеренције и на тај начин би се смањило број „пијавица“ који исисавају буџетску супстанцу.

Дакако, и држава као и свако друго предузеће може доћи у ситуацију да банкротира, а то ће се десити, уколико су аупута мањи од инпута. У наведеном случају предузимају се мере као и код сваког другог предузећа, с тим да се држава не може ликвидирати, јер постоје заједнички, односно општи интереси због којих мора да постоји централни орган који ће те интересе артикулисати. Другим речима, неефикасна држава се мора реорганизовати по дубини и ширини друштва, сменити владу која није испунила циљеве и очекивања грађанства, итд.

Уколико се држава посматра на наведени начин, односно да је то један сложен друштвени и привредни организам са којим треба квалитетно управљати, онда се може закључити да и држава мора да функционише на економским принципима, односно оним начелима на којима функционише и свака пословна организација.

Наведени приступ упућује на потребу да се јавни сектор у земљама транзиције више изложи тржишним законитостима. Практична операционализација ове идеје је у што већој приватизацији традиционалних државних институција, како су то урадиле и како раде развијене тржишне земље Запада, путем либерализације у сектору енергетике, железница, образовања, здравства, културе, одбране, итд. Искуства и истраживања показују да је приватни сектор у развијеним тржишним земљама преузео многе делатности од јавног сектора па и традиционална јавна предузећа из области наоружања, војне опреме, као и ремонта војне технике, која су

---

<sup>3</sup> Више о наведеном у: А. Sloan and T. Newmyer: Why cant washington magically fix the ecomomy“, Фортуне, Новембар, 2010. П. 44

деценијама функционисала под „велом тајни“ и под контролом државе. Приватна предузећа из области одбране су се данас интернационализовала до те мере да на производњи неког наоружања раде по неколико хиљада коопераната из различитих земаља света.

Прецизне анализе показују да се држава данас сматра пре политичким, него економским системом. Државом и јавном управом се више баве политичка и правна, него економска наука, која изузев макроекономије, јавних финансија, готово ништа више не изучавају на економским високообразованим институцијама. Ово је резултат стререотипа, који дуго постоји и у другим сферама живота и рада, односно схватања да државу формирају политичке странке и да је природно да политички лидери који добију највећи број гласача буду председници владе и да држе, односно воде најважније секторе државе. Заборавља се да је крај политичке државе, односно да је она на измаку, јер је информациона технологија маргинализовала традиционалне политичке партије. На то упозорава и Ц. Трипи констатацијама: „Два преостала разлога за постојање политичких партија и то да на основу програма подржи кандидата и да обезбеди донаторе за финансирање кампање су све више под знаком питања. Кандидати су већ сада у могућности да прикупе више волонтера и организатора кампање користећи интернет и социјалне мреже, него што било која политичка партија може да окупи кроз своје главне одборе и партијске мреже“.<sup>4</sup>

Држава у савременом поимању се мора схватити као и свака друга организација, односно предузеће. Она има свој циљ, као и свако друго предузеће, а то је стварање повољног пословног амбијента за успешан рад пословних организација кроз пружање услуга. Овај, као и друге циљеве, држава мора да оствари уз најмање економске жртве, тј. уз најмањи утрошак материјалних, људских, финансијских, информационих и других ресурса. Дакле, и држава у обављању своје улоге мора водити рачуна о економској димензији, која је коначна и незаобилазна у свакој организацији. Показује се да се сваки циљ данас може остварити и да то не представља већи проблем, али проблем настаје када се циљ мора остварити уз највиши ниво економије пословања.

Дакако, држава је анатомски иста или слична са другим интересним организацијама. Она има своје инпуте, трансформационе процесе и на крају аутпуте. Њени ресурси су државна или јавна имовина којом управљају јавна предузећа, буџет који се формира од пореза и других јавних прихода (донација, ванредних прихода итд). Свака држава, попут предузећа, треба да настоји да се јавна имовина што више „оплоди“, а на другој страни да се са што мањим захватима из привреде, постигну дефинисани циљеви.

Кроз трансформационе процесе, држава, односно влада као њен извршни орган, треба да дизајнира најбољи пословни микс, како би се остварио највећи ефекат. Лоше дизајнирана влада, односно државна администрација и јавна предузећа, повећавају ентропију њеног функционисања, што мултипликује проблеме на нивоу пословних организација.

Коначно, држава има своје аутпуте који се изражавају квалитетом услуга и производа, односно квалитетом животног стандарда грађанства. Другим речима, ако грађанство нема задовољавајући квалитет животног стандарда, држава недовољно чини и мора појачати своје активности, попут увођења менаџмента у побољшању квалитета производа и услуга, како би придобио или задржао купце, односно муштерије.

---

<sup>4</sup> Детаљније о наведеним ставовима у: Dž. Bakingem and T. Vard: „Whats next - The experts guide“, Harper Collins, 2008. p. 251.

Да би до наведеног дошло, потребно је у политичкој, али и правној теорији о држави уносити више економских елемената који су услов и за развијање политичке компоненте. Дакле, овде се не говори о укидању политичке, правне и друштвене улоге државе, већ о равнотежи наведених улога са економском, социјалном и развојном функцијом, које су услов и за остваривање традиционалних улога државе.

### **Нужност враћања вредностима традиционалне (домаћинске) економије**

За разлику од скупих кабинетских консултаната и квази експерата за све и свашта, чијој најезди није одолела ни једна земља у транзицији, менаџерска наука у савременим условима треба да понуди домаћинску економију као практично знање које може да промени негативне трендове који већ дуже време постоје у државама на глобалном нивоу. Тако би се постојећи мозаик употпунио и са применом традиционалне економије, као наставка онога што се већ дешава у другим областима чак и високо развијеним земљама.

Већ је познато да се Американци враћају својим традиционалним јелима и »бакиним колачима« који су увелико заборављени, а који данас представљају посебну посланицу. Они, као и друге развијене земље све више се враћају у предграђа и мајци природи. У бројним декларацијама ОУН истиче се захтев за даљу рурализацију села, а деурбанизацију града. Уместо масовног, све више се развија сеоски туризам, живот на фарми, итд. Гајење биљака на традиционалан начин, све више постаје уносан посао. Алтернативна, односно традиционална медицина све више добија право грађанства и у спрези је са званичном медицином. Бројне друге области се враћају традиционалним системима вредности.

Међутим, традиционална, односно домаћинска економија у економској науци не показује знаке повратка. Прецизне анализе показују да је домаћинска економија у највећој мери напуштени од стране државе и њених институција, али и од економске науке која се бави рационалном употребом ограничених ресурса, иако она представља најздравију основу за управљање државном, па и глобалном економијом. Домаћинска економија је извориште свих врста економије и враћањем традиционалних вредности ове економије, у великој мери би се могли избећи проблеми савремених привреда и држава. На ово је својевремено указао и велики грчки филозоф Сократ констатацијом: „Не треба потцењивати оне који знају да управљају домаћинством. Јер онај ко зна да управља домаћинством, зна да управља и државом. Треба бити само домаћин.“

Прецизни подаци показују да данас постоји велики број државника светског калибра, људи који су завршили елитне управљачке школе бизниса, али да постоји мали број државника домаћина, односно оних који из „амабара узимају онолико колико у амбару има“ и који води државу попут вођења једног домаћинства. Да ствар буде још гора, велики број управљача и државника, односно њихових министарстава се није сретао са проблемима управљања домаћинством или малим бизнисом, па је неретко држава постајала прво место на коме су се учили управљању и вођењу.

То је довело и доводи до бројних проблема на националном или глобалном нивоу. Тако је током економске кризе у 2008. години констатовано да је америчка нација претрпела велике финансијске трауме од неколико десетина трилиона

долара. За отклањање ових последица ће требати много година. Политичари и власт, међутим не желе да признају јавности неспорну чињеницу. Према подацима Националног бироа за економска истраживања САД, око 8 милиона људи је у 2007-2008. остало без посла. У економији су тзв. „шпекулативни послови“ добили на значају, иако исти сами по себи не би требали да добијају легалну форму. Кома је требала производња и штедња, када се на берзама могло зарађивати и преко 20% на годишњем нивоу у периоду од 1982-2000. године, односно када је камата на кредите за непокретности порасла на двоцифрени број, а кеш се могао лако и брзо добити рефинансирањем и стављањем друге хипотеке и на тај начин добити други кредит. Држава је и у економској кризи 2009. године посегла за штампањем новца како би се стишала паника изазвана управо великим диспропорцијама између производње и потрошње, при чему је потрошња била неколико десетина пута већа од могућности. Велики број аналитичара је истицао да је криза решена, а појединци и да се из кризе могу извући одређене користи. Све наведено је резултат класичне државе и њеног деловања на застарели или најблаже речено неадекватан начин.<sup>5</sup>

Проблеми земаља у транзицији су још већи. У њима постоји велика диспропорција и раскорак између слабе економије, крхке демократије, високог нивоа корупције, погрешне или недовољно квалитетне приватизације, велика презадуженост, итд. Показало се да слаба економија не може имати јаку валуту и да краткорочни механизми не могу обезбедити одржавања монетарне стабилности у дужем временском периоду.

Наведени и други подаци и констатације упозоравају на потребу враћања коренима домаћинске односно традиционалне економије која је у великој мери напуштена. Чини се да је једино традиционална економија увек актуелна и да њене основе неће никада нестати, јер се она заснива на здравим и одрживим основама. Ово је значајно, јер се показује да су традиционални механизми, концепти и технологије у спровођењу домаћинске економије данас неприхватљиви. Дакле, традиционална, односно домаћинска економија да, али концепти њеног остварења морају бити савремени, односно у свакој новој временској димензији прилагођени одређеној ситуацији и земљи.

Традиционална, односно домаћинска економија се заснива на неколико битних одредница, и то:

- Да свака генерација оставља већи иметак од онога што је наследила од претходне генерације. Ово се уз одређена одступања углавном практиковало и захваљујући овом принципу, човечанство је у свакој новој временској димензији остваривало већу успешност, бољи животни стандард, дужи животни век, итд.
- Друго начело је повезано са првим, а полази од начела да свака генерација треба да живи од сопственог рада, односно да не живи на терет будућих генерација. У основи овог начела је задуживање које иде до граница презадужености. Дакле, свака држава, попут здравог домаћинства, ће настојати да се не задужује, а посебно да будућим наследницима не оставља терет враћања дугова. Уколико би се то десило у домаћинству, чланови би се противили таквом вођењу газдинства и вероватно да би улогу домаћина преузео неко од чланова који би

---

<sup>5</sup> Више о наведеном може се видети у: Милан Радосављевић: Management and Leadership Government in times of Crisis“, International Conference, LEMIMA 2009. Serbia, P. 52-53.

на одрживим основама управљао газдинством. Сходно наведеном, задуживање није само економски, већ и морални проблем, јер оцену таквог чина и поступака не могу и не требају давати они који узимају, већ они који враћају кредите, позајмице, итд. У наведеном контексту, потребно је као компоненту одрживости неке државе, односно процене друштвено одговорне државе, узети у обзир и њену задуженост.

- Баук транзиције кружи у земљама у развоју, а кључну тачку ове квалитативне промене представља претварање државне, или друштвене својине у приватну или мешовиту својину. При наведеном, успех транзиционих влада се најчешће мери бројем продатих предузећа и износом добијеног новца, што је потпуно супротно здравим основама домаћинске економије. Сваки домаћин ће у први план истаћи шта је купио, односно којим иметком је увећао наслеђено богатство, а са продајом се неће хвалити, јер прави домаћини то неретко не чине, а и када то чине, то треба да буде у функцији повећања, а не смањења имовине газдинства или побољшања структуре имовине.
  - Сваки домаћин приликом продаје, настоји прво да се ослободи онога што му не доноси корист. Због тога он крчи воћњак који не доноси род или задовољавајући принос, продаје стоку која не обезбеђује приплод, итд. Дакле, прави домаћин неће никада прво продати оно што се може релативно лако продати, већ оно што је најтеже продати. Пракса у управљању државном економијом, посебно у земљама транзиције, па и Србији, показује да се прво продаје оно што је вредно, па оно што не доноси профит и на тај начин чине велику штету успешности националних економија.
  - Ни једно домаћинство не троши преко својих могућности. У наведеном контексту не постоји могућност да се користе кредити и позајмице за туристичка путовања, куповину потрошних добара, итд. Концепт који је постојао седамдесетих година прошлог века да се производња може покренути повећаном потрошњом, данас је доживео крах, посебно уколико се ради о буџетском дефициту, односно буџетској потрошњи. Дакле, никакав кредит или позајмица, макар био и бесплатан није оправдан, ако се кориси за потрошњу. Ово између осталог и због тога што се не требају очекивати повољнији, већ напротив још суровији услови пословања, у којима је реално очекивати још лошије стање економије, јер ће:<sup>6</sup>
- ☐ Власници непокретности и кућа имати мање капитала и могућности за позајмице,
  - ☐ Деоничари ће имати мању дивиденду и све мање поверење,
  - ☐ Све ће више бити мањка посла,
  - ☐ Савремена индустрија пре отпушта, него што запошљава раднике.

Из наведеног се може констатовати да је свако задуживање у садашњости, уз претпоставку да ће доћи боља времена у будућности нереална, посебно уколико се ради о потрошњи, односно за подмиривање буџетског дефицита. У наведеним околностима је бесмислено и уводити репрограмирање кредита, јер у лошијим

---

<sup>6</sup> A. Sloan and T. Newmyer: Why cant washington magically fix the economy“, Fortune, Novembar, 2010. P. 47

условима пословања какви се очекују, тешко је одржавати пословне активности и враћати давно узете кредите.

## **Влада треба да буде топ менаџмент, а министри функционални менаџери државе**

Ако државу схватимо као предузеће, онда аналогно наведеном многе ствари из државне администрације можемо применити на пословне организације, као што се и бројна добра решења из пословних организација могу применити на државно организовање и управљање. Ова аналогија је у прошлости ишла од државе према компанијама, где су често решења из државне администрације преузимана и у управљању великих пословних система. У савременим условима, смер се преокренуо, па сада државна администрација, често преузима искуства из транснационалних и мултинационалних компанија и имплементира у своју организациону и управљачку праксу.

У наведеном контексту, евидентно је да је потреба за професионалним управљачима приоритет свих приоритета и да никада специјализација, професионализам и висока компетентност нису били потребнији јавном сектору, него што је то данас. Ово је реална констатација, јер се налазимо у турбулентним условима живота и рада, где се одлуке морају доносити брзо и квалитетно. Дакако, брзе одлуке су по правилу неквалитетне, а квалитетне одлуке су најчешће закаснеле. Да би се доносиле и брзе, али и квалитетне одлуке, потребан је висок ниво професионализације свих чланова управљачког тима, али и свих субјеката који учествују у стварању заједничких ефеката.

Ипак, истраживања показују да до данашњих дана наука о менаџменту није довољно промовисала професионализам у управљању јавним сектором. Разлоге у наведеном треба тражити у објективним чињеницама, јер је јавни сектор сложен, обиман и по анатомији припада држави, као традиционалној институцији која се споро мења, посебно у економској сфери. Због тога и највећи гуруи менаџмента нису успели да створе нове идеје и концепте усмерене на повећање ефикасности јавног сектора. Познати светски консултант Т. Петерс је у почетку негирао значај и утицај менаџмента на успешност јавног сектора, али је након документације о истраживању јавног сектора променио став. На тај начин се овај ауторитет придружио другим познатим именима који су оправдавали менаџмент у јавном сектору, тако да данас не постоји значајни менаџмент гуру који менаџмент не схвата као фактор пословања и нову производну снагу рада.

Портерова колегиница са Харварда, Розабет Мос Кантер, недавно је испитала однос између јавне политике и онога што би неки назвали „пословне заједнице“ из супротне перспективе. Транснационалне и мултинационалне корпорације су глобално усмерене, и своје ширење обезбеђују кроз стратегију интернационализације, посебно у земље са јефтинијом радном снагом. У наведеном контексту, потребно је размислити о јавној политици коју води нека земља, о политичкој стабилности и прихватљивости компанија у одређеном региону.<sup>7</sup> Она инсистира на томе да је најбољи начин да неки регион напредује, односно да постане лидер светске класе у једној од три активности: размишљање, производња или трговина. Према Мос Кантеровој, бесмислено је борити се против глобализације у циљу очувања локалних или регионалних заједница. Нативизам, односно схватање да домороци имају предност на својој територији је стереотип, који уколико се прихвати доводи до дезинтеграције домородаца, односно локалног становништва, посебно када су у питању њихове потребе и интереси.

<sup>7</sup> Детаљније о утицају глобализације на локалне и регионалне заједнице у: World Class: Thriving Locally in the Global Economy, 1995.



Наведене констатације се односе и на јавну управу. И она попут сваке пословне организације, мора да има у виду да грађанство једног града, села или друге друштвено политичке заједнице представља уствари потрошаче, чије потребе, жеље и интересе треба задовољити, уз најмање издатке и остале економске жртве. Уколико се то не оствари, грађанство као конзумент јавних производа и услуга ће санкционисати јавну управу, односно Владу на изборима, као што је то случај са менаџментом у пословним организацијама када не остварују задовољавајуће ефекте за своје стејкхолдере.

Дакле, Влада је заступник јавног сектора и слична је топ менаџменту пословних организација. Она као државни топ менаџмент има одговорност у стварању повољног пословног амбијента у коме ће „цветати бизнис“. Влада треба да буде пример у увођењу ефикасних технологија и организационо-управљачких концепата у својим системима или његовим деловима. Уколико би се концепти показали успешни, то би прихватиле и пословне организације, што би у повратној спрези користило и држави, јер би успешнија привреда брже и више пунила буџете, који би се употребљавали за побољшање народног благостања. На тај начин би и Влада добијала на поверењу за вођење државе, што би се потврђивало на парламентарним и локалним изборима.

Сходно наведеном, премијер сваке државе мора да буде менаџер, односно човек који има знања, вештине и способности за организовање управљачког процеса. Његов основни задатак је да на основу изборних програма за које су гласали и изгласали грађани, формулише стратегију за претварање изборних обећања у реалност и да исту оствари.

У Србији се наведене чињенице неоправдано запоставља или јој се не придаје довољни значај. Уместо професионализма и захтева да на место председника владе буде менаџер, односно човек из бизниса који се доказао у управљању сопственим бизнисом или као менаџер у великим пословним системима, у последњих неколико изборних мандата за премијера су бирани политички лидери, по правилу партије која је имала најбољи изборни резултат. То је несумњиво стратешка грешка. Тако се од добрих или успешних политичких лидера углавном стварају лоши премијери, или руководиоци појединих државних ресора. Именовањем политичких личности за премијера, стварају се услови да се по истом критеријуму именују и чланови владе, а ови у своје структуре опет бирају људе из своје политичке опције, који су лојални својој политичкој опцији, често без довољно знања, вештина и способности за сферу управљања. Тако се јавно управљање у земљама транзиције Србији политизује и идеологизује, а тиме онемогућава професионализација управљања државом, односно јавним сектором.

Имајући у виду наведено, министри у Влади требају бити функционални менаџери, који управљају одређеним ресорима, на основу формулисаних политике и стратегије на нивоу државе, односно владе. Они требају да располажу знањима и искуствима за управљање функционалним секторима. И да исто перманентно освежавају. Имајући у виду наведено, осамдесетих, односно деведесетих година прошлог века, велики број политичких лидера, или премијера (В. Британије, САД и других земаља) су захтевали да чланови владе похађају курсеве, односно обуке на престижним менаџерским факултетима, како би чланови владе били оспособљени да управљају својим секторима. Дакле, чланови владе би пре свега требали да буду професионалци за управљање својим функционалним областима.<sup>8</sup>

---

<sup>8</sup> Ово је својевремено схватио један од најуспешнијих српских министара финансија свих времена Лаза Пачуа, када је у управљању финансијама применио сва правила домаћинске економије. О Лази Пачуу као министру финансија се може детаљније видети у Ж. Радосављевић: „Тајне успеха великих имена светског бизниса“, ЦЕРК, Београд, 2001



У Србији је познато да чланове владе, односно тим не именује, нити креира премијер, већ опет лидери партија на власти. На тај начин се за чланове владе бирају политичке и углавном некомпетентни функционални менаџери. Због наведене праксе, чланови владе раде за интерес партије која их је именovala, уместо да раде као део тима за остваривање што већег успеха на националном нивоу. Тако парцијални, односно партијски интереси постају примарни, а интереси државе као целине секундарни, што доводи до повећања ентропије на националном нивоу која производи неефикасност и стагнацију привреде и друштва.

Председници локалне (само) управе су нижи менаџери који у оквиру дефинисане политике и стратегије Владе раде на њиховој имплементацији. И ова структура мора да располаже знањима, вештинама и способностима оперативног менаџмента како би квалитетно креирали оператику, односно тактику за успешно управљање локалним самоуправама. На овај начин се стварају услови за увођење компетентне управљачке елите, која ће бити у стању да одговори на све већу сложеност и неизвесност у привреди и друштву.

### **Аргументи за и против менаџеризације државе и влада**

П. Друкер је више од пола века тврдио да је менаџмент најпотребнији у јавном сектору, али да је у овом делу националних привреда, чак и развијеним земаља најмање заступљен. Том Питерс у почетку није био за увођење менаџмента у јавни сектор, па је касније исти прихватио. Трећи гуру менаџмента Мицинберг је био против увођења менаџмента у јавни сектор, што само по себи говори да по овом питању постоје неспоразуми чак и од људи који су свој животни век посветили проблему управљања.

С друге стране за недовољну примену менаџмента у јавном сектору се чине одговорни теоретичари менаџмента који нису довољно добро аргументовали потребу за увођење ове науке и професије у јавни сектор. Одговорност се упућује и политичким лидерима и државницима који нису имали слуха да препознају концепте који би могли бити у функцији повећања националне успешности у појединим земљама.

Без обзира на наведено, у теорији и пракси јавног менаџмента постоје два супротстављена мишљења у вези места и улоге менаџмента у јавној управи.<sup>9</sup>

Први став је да је држава по Синглеровим законима трома, неефикасна и по правилу лош домаћин, односно није заинтересована за повећање успешности. С друге стране, држава има посебне секторе као што су образовање, здравствене, културне и друге институције које по природи не кореспондирају са менаџментом, јер би присуство менаџеризма у истима довело у питање морал, Хипократову заиклетву, итд.

По овом становишту у држави, односно јавном сектору нема места за економију, односно менаџмет.

Други приступ, полази од тога да је свака организација интересна и да у ширем контрехсу нема безинтересних организација. По овом схватању и образовни, здравствени системи, па и Амерички Црвени крст који се сматра једном од највећих хуманитарних организација на свету, је интересна организација. Другим речима, свака од наведених и других организација је присиљена да са ограниченим

---

<sup>9</sup> Детаљније о наведеном у D. Ozborn, T. Gebler: Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit Is Transforming the Public Sector, Boston, (1992)

ресурсима постигне што веће економске ефекте, што намеће потребу за увођење менаџмент науке и професије. Дакле, менаџеризам има задатак да управља са оскудним ресурсима, којих ће у будућности бити све мањи и мањи и да са тако ограниченим ресурсима (природним, финансијским, информационом и другим) оствари што веће ефекте.

У циљу отклањања могућих сумњи о потреби менаџмента у јавном сектору, корисно је компарирати функционисање менаџмента у јавном и приватном сектору. Упоређивањем јавног и приватног сектора, могу се делимично извести закључци и аргументи за и против менаџмента у јавном сектору и уопште менаџеризација влада, како на нивоу земаља у транзицији, тако и у јавном сектору ЕУ.<sup>10</sup> Овим проблемом су се осамдесетих, односно деведесетих година прошлог века бавили познати ауторитети из света менаџмента, али и председници влада, који су са мање или више успеха покушали да имплементирају менаџмент у јавни сектор.

Аргументи за и против менаџеризације владе би се могли свести на следеће:

- Између јавног и приватног сектора постоје фундаменталне разлике, тако да менаџмент из једног, не може никада бити примењен на други сектор, обзиром да једна правила управљања важе у једном, а друга, па чак и потпуно супротна у другом, или другим секторима.
- Грађани нису муштерије Владе, као што је то случај код приватног сектора. Грађани се на један начин понашају када користе јавне услуге, на које су често принуђени (као што је служење војног рока), а на другачији начин кад је у питању комерцијална сфера која зависи од њихове воље.
- Грађани при коришћењу услуга јавног сектора често немају избор, као што је то случај са приватним сектором. па јавни сектор није заинтересован да придобије, купце својих услуга, јер немају право избора, као велика демократска и тржишна творевина,
- Влада је одговорна свима, што у практичном смислу значи да не одговара никоме. У пословним организацијама, менаџмент одговара власницима, што значи да се знају субјекти који одговарају и субјекти пред којим се одговара.
- Влада је обезбеђена од банкротства, јер у случају лоших одлука има на располагању механизам принуде као што је повећање пореза ради пуњења буџета и уравнотежења буџетских прихода и расхода, или подизање такси, царина, а у крајњем и у штампању новца. Менаџмент је изложен перманентним претњама од банкротства која у условима високе конкуренције све више постаје интензивнија.
- Влада свој легитимитет и легалитет вуче из владајуће партије, због чега су запослени у јавној администрацији по природи лојални партији и њеној политици, јер променом владе, долазе истомишљеници партије која је добила на изборима и она у промењеним околностима користи привилегије, које је имала претходна Влада.
- Влада и њихова министарства, односно јавна предузећа и уопште државна администрација живи често у „шуми прописа“ који често управљају људима мимо контекста, уместо да људи управљају прописима.
- Коначно, фундаменти функционисања јавног и приватног сектора су различити. Јавни сектор се често одлучује на линеарне потезе у решавању проблема, док

---

<sup>10</sup> М. Andelković: Internacional benchmarking as success factor of EU, 1. International Conference „Law, Economy and Management in Modern Ambience“, Fakultaty for Education of the Executives, Serbia, September 2009. p. 135.

то није случај у приватном сектору. Примера ради, владе најчешће сматрају да је отпуштање из јавне администрације скупо, због отпремнина које треба исплатити старијим радницима, или контрапродуктивно јер у линеарном смањењу државне администрације најчешће одлазе млади и талентовани радници, што се може видети из америчке праксе. Кад је америчко министарство грађевинарства смањило особље свог компјутерског одељења за 20% било је приморано да отпусти своје најмлађе и најперспективније раднике, тј. оне који су највише знали о компјутерима.

Јасно је да у приватном сектору не постоје овакви приступи у решавању проблема, јер нису обавезни да се прецизно и строго придржавају Закона и регулатива, обзиром да у великом броју случајева нису одговорни законодавном телу за своје поступке.

- Негативном ставу о примени менаџмента у јавном сектору су допринеле и неки догађаји у развијеним земљама, а пре свега у В. Британији, где се број менаџера, деведесетих година прошлог века, у здравственим системима драстично повећао, а тиме и њихове плате. С друге стране, број медицинских сестара, односно њихове плате су опале у укупној структури трошкова. Наиме, „број менаџера у здравству В. Британије је у периоду од 1989-1989. године је повећан за 18.000 док је број медицинских сестара пао на 27.000. Просечна годишња плата менаџера болнице износила је око 65.000 фунти средином деведесетих година, и расла је дупло брже од просечне плате медицинских сестара. Укупни фонд плата за менаџмент је у периоду 1989-1994. године износио око 160 милиона фунти, док је тај фонд у периоду 1994. износио око 720 милиона фунти.

Претходни подаци показују да су менаџери у овој значајној делатности били преплаћени, медицинске сестре потплаћене, што није било прихватљиво за највећи део запослених у здравственом систему. Повећање броја менаџера је довело и до тромости у реаговању на хитне и приоритетне случајеве, што је умањило и квалитет здравствене услуге.

Претходна компарација и чињенице указују да постоје разлике између јавног и приватног сектора, па је логички да постоје и разлике између филозофије и технологије управљања једним и другим делом. Међутим, то не значи да у управљању јавним сектору треба елиминисати професионализам и менаџеризам, већ да исти буде прилагођен по принципима „креативне имитације“ конкретної делатности, времену и ситуацији. Ово из разлога што светом кружи баук професионализације. Пракса показује да појединци и организације које имају већа професионална знања, вештине и способности, имају већи потенцијал и шансу да успеју у турбулентним и неизвесним условима пословања. Другим речима, образовани менаџери за управљање јавним сектором, по правилу дају боље резултате од политичара који не располажу довољним знањима из области управљања, већ се појављују као професионални аматери.

Ова констатација важи за сваку организацију, па и за јавни сектор. Дакле, иако између јавног и приватног сектора постоје одређене разлике, менаџмент као универзална наука има своје опште принципе који су примењиви на све организације, а за њихове специфичности формиран су специјализовани менаџменти, као што је јавни или политички менаџмент који треба да разматра питања и проблеме управљање јавним сектором. Сходно наведеном, и он се попут других, а пре свега пословних организација, мора прилагођавати корисницима јавних услуга и уважавати промене које се јављају на тржишту

ових услуга. Најбоље решење би било када би у „душу и брзину малих компанија убачили у тело државе, као велике компаније. Ово је реалност, јер у будућности ће постојати само два типа држава и организација и то: брзе и мртве“.<sup>11</sup>

Иако постоје аргументи за и против менаџеризације државе, чињеница је да сложеност јавног сектора и нови изазови на које он треба да одговори, указују и доказују неопходност увођења професионализације у управљању јавним сектором. Томе погодује и талас приватизације који је захватио земље у транзицији, тако да ће се многе јавне делатности наћи у приватним рукама, а тиме ће се омогућити и примена менаџмент филозофије и технологије и у овим делатностима. Стога је логички залагати се за увођење менаџеризма у свим сегментима привреде и друштва, па и у јавном сектору, јер је менаџмент професија та која може на најбољи начин да економише и управља ограниченим ресурсима у постизању дефинисаних циљева.

Увођењем менаџеризма у јавну управу, односно јавни сектор би се повратило поверење у владе на глобалном нивоу. Са друге стране би се повећао рејтинг политичких партија и лидера који би имали превасходни задатак да дефинишу циљеве, трасирају путеве којим треба ићи и у стварању повољног пословног амбијента за остваривање мисије која је произашла из програмских изборних обећања. При наведеном треба имати у виду да није важан какав је пут којим идемо, већ какву обућу имамо. Многи би да склањају трње на путу, уместо да се обезбеде одговарајућом обућом за ходање по трновитом, неудобном и неизвесном путу, какав представља савремени бизнис.

## **Нужност редизајнирања и професионализације управљања државом и јавним сектором Србије**

Пракса показује да у управљању јавним сектором Србије кружи баук аматеризма и политиканства. Наиме, највећи део српског јавног сектора, под којим се подразумевају јавна предузећа и јавне (непрофитне) установе, државна администрација, државне организације, итд., није захватио талас професионализма. Под овим појмом треба разумети, управљање јавним сектором од стране професионалних менаџера, односно експерата који су завршили високе пословне школе (хигх бусинес сцхолл) и који имају довољно знања, вештина и искуства да се могу бавити управљачким пословима.

Аматеризам је захватио јавни сектор по дубини и ширини организације, односно управне одборе, топ менаџмент, средњи, па и нижи управљачки ниво. Наведеном треба додати још једно алфа плус, а то је некавалитетна организациона структура, како државе, тако и јавног сектора. Показује се да се ради о тзв. „дубокој“ организационој структури, са бројним хијерархијским нивоима у којима сваки виши ниво има већи квантум власти у односу на ниже нивое и где постоје интерперсонални, односно крути и строго формализовани и контролисани односи, како међу појединцима, тако и између појединих организационих група и тимова. Наведени дизајн организације више одговара организацији из педесетих година прошлог века, односно индустријској, него савременој организацији која се заснива на информационој технологији и знању као највреднијем ресурсу.

---

<sup>11</sup> Т, Peters: *Луда времена захтевају луде организације*“, New York, 1999.

Другим речима, док савремене државе и јавни сектор напуштају хијерархију и уводе предузетничку филозофију, земље у транзицији и Србија још увек негују дух дубоке хијерархије, што неминовно производи тромост, инертност и неспособност да брзо и квалитетно одговоре на нове изазове који се намећу у савременом свету.<sup>12</sup> Стога би српску државу, односно њену Владу и државне институције требало реорганизовати по принципу реинжењеринга, односно увођењем радикалних и фундаменталних промена у све њене институције. Реорганизација Владе која је извршена почетком 2011. године је некавалитетна при чему се нису поштовали елементарни критеријуми за структурирање појединих државних сектора. Спојени су хетерогени сектори и делатности, као што су: пољопривреда и трговина, култура и информациони сектор, просторно планирање и екологија, док је на другој страни спајањем појединих сектора створена прегломазна и нефункционална структура. Разлог за реконструкцију Владе била је недовољна успешност Владе као целине или појединих министарстава. Спајањем, односно редизајнирањем је створена још већа нефункционалност која ће довести до већих проблема, него што их је било у ранијој организационој поставци. Негативни резултати који су забележени уназад неколико месеци су делимично резултат неадекватног организационог структурирања.

Чини се да спас треба тражити у напуштању централизма, који је мање-више био практично примењен у државном устројству, и прихватању интегрисане децентрализације, као најефикаснијег модела савременог организовања. То значи, на нивоу Владе задржати највиталније државне функције, а остало делегирати на ниво локалних самоуправа, које би биле овлашћене, али и одговорне за решавање локалних проблема. Регионализација која се заговара од стране појединих политичких лигара, није добро решење, јер оно представља само дислоцирање или дуплирање власти на више региона. Уместо једног политичког и економског центра који је постојао и постоји у Србији, створиће се више центара са увећаном администрацијом, која на једној страни неће бити ефикасна, а на другој ће представљати велики баласт за поједине локалне самоуправе. Пример државног устројства Босне и Херцеговине путем кантона, је заправо нефункционално дизајнирање по коме у једној држави постоји више мини-влада, које су неретко самосталне и где не постоји јак централни орган (Влада) која би деловала интегративно, повезивала и артикулисала интересе свих кантона.

Професионализација државе, односно управљања јавним сектором, о којој се данас говори у Србији, не иде у добром смеру. Предлаже се избор директора путем јавног конкурса за сва јавна предузећа, односно друге делове јавне администрације и у овом се види основни механизам за елиминисање идеологизације управљања. Ово решење је је неопходно, али оно није довољно, јер ће контрола над избором генералних директора јавних предузећа и даље бити у надлежности партијских комисија, односно других органа на директан или индиректан начин. С друге стране, ово питање се не може решавати парцијално, већ системски, тако да би обухватило и редифинисања, до укидања управних одбора или других тзв. органа управљања, како је то урадила и САД као најкомпетентнија економија на свету. У наведеном контексту, потребан је и организациони редизајн јавног сектора Србије и његово бенчмарковање на међународном нивоу.

---

<sup>12</sup> Више о наведеном у: William E. Halal: The new portable MBA, John Wiley MBA“, 2004. P. 355.

## Аргументација за укидање управних одбора у САД

Управни одбори су рецидиви прошлости, који су били актуелни у корпорацијама седамдесетих, односно осамдесетих година прошлог века. Теоретски гледано, управни (или надзорни одбори) надгледају рад топ менаџмента и могу предузети мере за давање отказа, уколико управни одбор није задовољан резултатима пословања. О њима је у негативном контексту говорио П. Друзкер, најбољи познавалац менаџмента на свету, истичући да се управни одбор или савет директора по америчком закону сматра владајућим органом корпорације. Дакле, у управним одборима је теоретски концентрисана највећа власт, јер њега углавном чине акционари са највећим уделом капитала, а председник управног одбора је често акционар који има највише акција. У традиционалном смислу, ови органи су формулисали политику, односно циљ кога треба остварити, док је доношење стратегије, односно начине и инструменте за спровођење политике доносио топ или стратегијски менаџмент.

Међутим, професионални менаџмент у развијеним корпорацијама већ више од 60 година маргинализује улогу управног одбора, односно смањује њихову моћ и независност. Ово је последица неколико чињеница:<sup>13</sup>

- да су у корпорације крајем двадесетог века нарасле до те мере да неке од њих превазилазе економску моћ појединих земаља развијеног Запада,

- да се савремени бизнис и уопште пословање у свим сегментима привреде и друштва толико усложнило, да се свакодневно захтева доношење брзих и квалитетних одлука. То је немогуће урадити на седницама управног одбора које се одржавају сваких три месеца, па и у дужим временским интервалима. Чак и када су чланови управног одбора упознати са проблемом, тешко је постићи консензус у доношењу управљачке одлуке, због чега се рад управних одбора често задржава на нивоу констатација или се препушта генералним директорима да они реше одређене проблеме.

- промена власничке структуре, где је уместо малих акционара доминантно власништво припадало инвестиционим фондовима, је довело управе ових фондова у ситуацију да улажу у велики број компанија, чиме се објективно губила могућност да инвеститори испоље већи утицај на управљање компанијама. Уместо да испоље већи утицај на управљање компанијама, инвестициони фондови су радије следили филозофију: „Ако компанија има лошу управу и резултате, треба продати њихове акције, а не исцрпљивати се са сменом управе, зашто је често немогуће постићи сагласност других акционара.“ Укључивање представника фондова у управу, као и ангажовање независних чланова управног одбора, није дало очекиване резултате.

- анализа структуре чланова управног одбора показује да већина чланова долази изван компаније и делатности саме организације, због чега нису ни упознати са основним проблемима, да би могли активно да учествују у доношењу стратегијских одлука. Још је мања могућност да овако структуриран управни одбор процењује и оцењује делотворност одлука генералног директора, али и да сами доносе стратегијске одлуке.

- генерални директор располаже административним апаратом који му пружа логистику у доношењу управљачких одлука. Он има монопол над информацијом, што му често омогућава да одређене информације “пропушта“

---

<sup>13</sup> Претходна констатација и аргументација о смањеној моћи управних одбора постоји и у америчким компанијама. О томе су релативно добар приказ дали: E. Collins and M. Devanna: The new portable MBA, Massachusetts, 1999. p. 407-408.



управном одбору, а друге задржава за себе. Генерални директор ће пропуштати оне информације које му иду у прилог да што дуже остане на месту генералног директора, а задржаваће или умањивати негативност информација које му не иду у прилог, као што је губитак, смањење тржишног учешћа, флукуацију запослених, повећане трошкови, итд.

- чланови управног одбора су у великом броју случајева пријатељи, односно пријатељски су настројени према генералном менаџеру, при чему су се бојали да би евентуалним сменама дошло до хаоса у компанијама. У наведеном контексту, у периоду 1992-93. године дошло је до смене генералних директора у неколико компанија, као што су: Америцан Ехпрес, ГМ, ИБМ, Вестингхоусеа, Ели Лиллу, Сцотт Папера, Еастман Кодак. Ово је ипак мали број смена за огромну америчку привреду, на основу којих би се могао извести закључак о практичној моћи управних одбора у америчким компанијама.

- управни одбори су последњи долазили до информације о проблемима, или скандалима који су се дешавали у компанијама и у таквим ситуацијама стављани су пред свршени чин. Дакако, они након дужег времена нису могли да делују превентивно, што би њихова превасходна улога требала и да буде, а свако накнадно решавање створених проблема изазива нове проблеме у односима између управног одбора и генералног директора.

Дакле, у све сложенијим условима пословања у коме је неопходно обезбедити висок ниво конкурентности, односно испоручивати што квалитетнији производ, по што је могуће нижој цени, намеће се потреба да најважније функције и улоге традиционалних управних одбора у развијеним земљама преузму професионални управљачи, односно менаџери, а да управни одбори такође постају професионализовани експерти из појединих области који имају знање, вештине и искуства да одговоре на нове изазове из света бизниса.<sup>14</sup>

П. Друцкер наводи да у традиционалним невладиним, или непрофитним организацијама мора да постоји професионални и високо компетентан менаџмент. Он констатује „Амерички Црвени Крст је вероватно највећа невладина агенција на свету и свакако једна од најкомплекснијих. Она је одговорна за окончање светских разарања; она води хиљаде банки крви као и банки костију и кожа у болницама; она спроводи обуку у области прве помоћи за срчане и дисајне проблеме широм нације; и обезбеђује курсеве прве помоћи у хиљадама школа. Ова велика организације је функционисала дуго без плаћеног руководиоца, а доласком Р. Регана за шефа државе, ова организација је увела професионалног извршног директора (ЦЕО) који је преузео главне полуге управљања. Речју, савети директора су били импотентни на проблеме који су се дешавали у сфери бизниса, па је ЦЕО преузимао бројне ингеренције које су традиционално припадале савету директора, па чак и да организује савет директора. Тако се функција управљања и руковођења нашла у рукама професионалних менаџера који углавном формулишу циљеве и начине њиховог остварења, а акционарске скупштине или њихови савети директора оцењују њихову успешност у остварењу профита и развоја компаније. Уколико су акционари задовољни, професионални менаџмент добија поверење о вођењу компаније и у наредном периоду, а уколико не, постојећи менаџмент добија отказ и тражи се нови менаџмент.

6.2. Аргументација за укидање управних одбора у јавном сектору Србије

Из претходног дела је јасно да је улога управних одбора чак и у развијеним земљама,

---

<sup>14</sup> О наведеном се може више видети у: Robert C. Pozen: „The big idea – The case for Profesional Boards“, Harvard Business Review, decembar 2010. Pp. 52-58



све више маргинална и своди се углавном на смену или именовање менаџмента, док су све виталне функције у корпорацији у надлежности професионалног менаџмента. Аргументација за укидање управних одбора у јавним предузећима Србије је слична оним у великим компанијама развијених земаља, с тим што је појачана неким специфичностима у друштвено-политичком миљеу Србије. Ипак, кључни аргумент за укидање управних одбора је у томе, што она не доприносе повећању пословне успешности ових предузећа, већ напротив утичу негативно на њихову ефикасност, што се може видети у следећем:<sup>15</sup>

- У Србији, јавна предузећа и јавне установе (болнице, образовне, културне, уметничке и друге институције) нису акционарска друштва, већ функционишу на принципима државне својине. Свако јавно предузеће или јавна установа има надлежно министарство које формулише циљеве и ствара услове да се они реализују, укључујући и финансијска средства, кроз буџет. Држава, као титулар, декретом поставља директора који треба да управља јавном институцијом и остварује циљеве који се пред истом постављају. Директор јавног предузећа или установе је одговоран држави, односно одређеном министарству за своја чињења или нечињења. У циљу постизања што веће успешности, директор треба да буде професионалац за управљање јавним предузећем или установом, а то значи да има знања, вештине и способности за управљање јавним предузећем или установом, односно другом државном институцијом.
- Сходно наведеном, управни одбор у јавним предузећима и установама Србије је сувишан и као такав није у функцији повећања успешности јавног сектора. Он је као институт изведен из акционарских друштава, али у својој максималистичкој форми да „нема никакву одговорност, а има велику моћ“. Дакле, управни одбори у јавном сектору су рецидиви прошлости, који неретко и ометају менаџмент да успешно управља повереном установом. Испоставља се да управни одбори доносе одређене одлуке, али нису одговорни за њихову успешност, већ се одговорност пребацује на директора који има управљачке механизме у својој надлежности. Пример јавног предузећа „Колубаре“ у познатој афери то потврђује, али и штрајк просветара у Србији, у којима надлежна министарства нису ишла преко школских одбора да решавају проблеме изласка из штрајка, већ преко директора, који су државни чиновници именовани да управљају школама. Иста је ситуација и са другим јавним предузећима и установама.
- Управни одбори су испарцелисани по политичким опцијама и функционишу на принципима феудализације. Сваки члан пре следи глас свог политичког лидера и партије која га је именovala у управни одбор, него председника управног одбора и уопште одбора који треба да функционише као тим, води рачуна о интересима компаније и државе као целине, а не о парцијалним партијским интересима.
- Колика је апсурдност постојања управних одбора у јавном сектору може се делимично видети и по томе, што директор у савет школе (одговара

---

<sup>15</sup> Релативно добар приказ аргумената за укидање управних одбора, или њихов реинжењеринг дат је у: Живота Радосављевић и други: „Реинжењеринг управних одбора-потреба или нужност“, *International Review Law and economica*“, FORKUP, Нови Сад, август 2011.

управном одбору у пословним компанијама), предлаже, смењује и поново именује чланове савета (изузев оних које именује држава). На овај начин се обезбеђује континуитет у управљању јавном установом, чак и када директор није успешан. С друге стране, све одлуке које су у надлежности управног одбора или савета припрема директор са својим стручним службама, па су управни органи само институти који стају иза одлука директора. На тај начин су јавна предузећа и установе постала заправо приватна предузећа у којима идеолошки истомишљеници остварују бројне привилегије, или су у функцији политичке опције која их је именovala на директорско место. Када више нису у могућности или одрекну послушност, они одлазе са директорске функције, а на њихово место долазе они који могу боље да остваре интересе партије на власти.

- Управни одбори су велики терет за јавна предузећа и државу, утолико пре што један број јавних предузећа остварује губитке који се покривају из буџета, односно тај губитак покривају порески обвезници. Испоставља се да у Србији сада има око 700 јавних предузећа и установа, са управним одборима од 5-21 члана, који се састају 2-3 пута у току године. Чланови управног одбора су компоновани по партијској припадности и велики број њих у професионалном смислу немају никакве везе са делатношћу јавног сектора. Они остварују пристојне припадности или додатне зараде, пре као награду за лојалност одређеној политичкој опцији, него за рад и одговорности које носи радно место члана управног одбора. Зато, управни одбори у Србији постоје да би се намирили апетити политичких странака, а не да би се побољшала ефикасност јавног сектора. Укидањем управних одбора, повећала би се успешност јавног сектора Србије. С друге стране, са платних спискова јавних предузећа, или установа елиминисало би се од три до четири хиљаде људи, чиме би се уштедело око десет милиона долара годишње.
- Укидање управних одбора у јавним предузећима и другим институтима би био почетни знак да је у Србији сазрела свест о кресању свих врста трошкова, како би се растеретила привреда огромних издатака које држава намеће да би одржала сопствену бирократију.
- У оваквим околностима би на већем значају добио и менаџмент, који би се морао школовати за управљање јавним предузећима или другим државним институцијама и установама, као и директан увид одговарајућих министарстава (а не посредно и преко управних одбора).
- Укидање управних одбора у јавном сектору Србије, као сувишне, непотребне, чак и штетне институције, треба да прати увођење високо компетентних људи који су оспособљени за управљање одређеним сегментима јавног сектора. Ово би био наставак менаџеризације свих структура привреде и друштва, од владе, преко локалне самоуправе, јавних предузећа и установа до других сегмената привреде и друштва.

## Закључак

Анализа је показала да је управљање државом и њеним институцијама тамна страна савременог света. Испоставља се да у свету високе компетенције менаџмент јавног сектора није добио оно место које му припада, иако је он као професија обезбедио своје водеће место у управљању приватним пословним организационим системима. Евидентно је да је професионализација јавне управе, не потреба, већ нужност. Њеним увођењем, мења се традиционална организациона структура државе и напуштају класични концепти, а пре свега они који су се заснивали на политизацији, аматеризму и неефикасности. Недостатак компетентног менаџмента је најбоље изражено у познатој изреци оца менаџмента П. Дрицкера да јавни сектор „плаче“ за професионалним менаџментом и развијеном инфраструктуром која би могла да буде у функцији повећања успешности државе, јавних предузећа, односно све оно што носи префикс „државно“.

У наведеном контексту, правна и економска наука морају повратити неке традиционалне принципе пословања, посебно оне који се односе на домаћинску економију, као изворишту свих врста економије. Домаћинска, односно традиционална економија је ефикасна и ефективна, јер се заснива на природним и логичким законитостима које се тешко могу довести у питање. Држава, мање-више мора и сама уважити начела традиционалне економије, посебно када је у питању однос према одрживом економском развоју и судбини генерација које долазе.

Земље у транзицији, па и Србија по овом питању, су у великом заостатку. Овде менаџмент као наука и професија још увек нису добили онај значај који му припада. Јавни сектор у Србији је идеологизован и политизован до те мере да је тешко да професионални менаџери буду именовани на челне позиције. Дакако, Србија има школованих пословних људи из сфере бизниса, односно дипломе менаџерских, па и факултета који се баве јавним менаџментом. Анализе показују да дипломирани менаџери и стручњаци за управљање јавним сектором обављају неке друге и по правилу послове мањег нивоа сложености, док се на местима топ менаџера налазе политички или људи из политичке опције којој они припадају. Ово је један од главних разлога недовољне успешности јавног сектора, који се негативно одражава и на успешност других организација, па и државе као целине. Идеје да ће се проблем професионализације управљања јавним сектором у Србији решити увођењем института конкурса, нису реалне. Показује се да ће расписивање конкурса, избор, односно селекција кадрова бити под директним, или индиректним утицајем партијских комисија владајућих политичких опција, како се то до сада чинило при избору кадрова путем конкурса. Пракса указује и доказује да институт конкурса није оправдао своје постојање у избору најквалитетнијих кадрова у јавном сектору и уопште у државној администрацији (наставног и административног особља, стручњака из области здравства, културе, државне администрације, па ни у приватном сектору), већ да је то била само законска обавеза. Зато ово питање треба решавати са становишта холизма, односно целине у коју би били укључени и управни одбори који су такође политизовани, имају велика овлашћења, а никакву одговорност.

Одговорност за неквалитетно дизајнирање јавног сектора, недовољну заступљеност менаџмента има научна елита која се бави менаџмент науком и професијом, која није довољно промовисала идеју за увођењем квалитетног организационог дизајна и потребу школовања менаџера за професионално управљање државом, њеним институцијама и јавним сектором и што се није изборила за имплементацију ове идеје у друштвене и привредне токове.

## Литература

1. Bakingem, Dž., Vard, T.: Whats next - The experts guide, Harper Collins, 2008.
2. Collins, E., Devanna, M.: The new portable MBA, Massachusetts, 1999.
3. Марковић А. и други: Изворишта холистичке теорије организације, ФОРКУП, Нови Сад
4. Obama, B.: Change we can believe in, New York, 2008.
5. Ozborn, S. D., Gebler, T.: Reinventing Government: How the Entrepreneurial Spirit Is Transforming the Public Sector, Boston, 1999.
6. Петерс, Т.: Луда времена захтевају луде организације, New York, 1999.
7. Porter, M.: The Competitive Advantage of Nations, New York, 1989.
8. Porter, M.: The Competitive Advantage of the Inner City“ New York, 1995.
9. Pozen, R. C.: The big idea – The case for Profesional Boards, Harvard Business Review, decembar 2010.
10. Радосављевић, М. и други: Холистичка технологија успешности, ФОРКУП, Нови Сад, 2011.
11. Радосављевић, Ж. и други: Реинжењеринг управних одбора-потреба или нужност, International Review Law and economics“, FORKUP, Novi Sad, avgust 2011.
12. Радосављевић, Ж.: Трговински менаџмент, ЦЕРК, Београд, 2007.
13. Радосављевић, Ж.: Тајне успеха великих имена светског бизниса, ЦЕРК, Београд, 1999.
14. Sloan, A., Newmyer, T.: Why cant washington magically fix the economy, Fortune, Novembar, 2010.
15. Wayne, L.: Предузетници у Америци, Преглед, амерички часопис амбасаде САД у Србији, бр. 230.
16. World Class: Thriving Locally in the Global Economy, New York, 1995.

### УЛОГА, ЗНАЧАЈ И ПЕРСПЕКТИВЕ ЗОНЕ СЛОБОДНЕ ТРГОВИНЕ ЦЕФТА

#### Апстракт

*Карактеристика савремене светске сцене је тржиште које не познаје традиционална, временска и географска ограничења. Стварајући нова тржишна правила, привредне организације се интегришу, а производи и услуге се интернационализују и излазе из локалних оквира. Продукт таквог односа је отварање националних граница. На тај начин, националне привреде се спајају у регионалне организације економског карактера. У сфери глобализације светске привреде, све се више намеће потреба за укључивање у светске привредне токове свих земаља које су тржишно оријентисане. Посебно је присутна потреба за интензивном разменом робе, услуга, рада и капитала. За све земље Југоисточне Европе, па тако и за Србију, главни изазов представља прикључивање Европској унији. Изазови су првенствено у усклађивању царинских и других политика, институција, као и прилагођавања економија ових, претежно земаља у транзицији на принцип либералног тржишног пословања. Либерализација тржишта доноси многе олакшице за трговину, као што су укидање увозних и извозних царина, слободан проток робе и капитала, укидање монопола и већа конкуренција доноси ниже цене и подизање квалитета производа и услуга за крајње купце. Управо ЦЕФТА, или Централ Еуропеан Фрее Трдинг Агреемент, представља споразум земаља средње европе о слободној трговини. Његова основна улога јесте припрема земаља потписница за приступање Европској унији.*

**Кључне речи:** Глобализација, тржиште, слободна трговина, ЦЕФТА, либерализација, ЕУ.

### THE ROLE, THE IMPORTANCE AND THE PERSPECTIVES OF A CEFTA FREE TRADE ZONE

#### Abstract

*A characteristic of the contemporary world scene is a market that does not recognize traditional, time and geographical limits. Creating new market rules, the economic organizations integrate, and the products and services internationalize and go out of their own locality. The product of this attitude is the opening of the national borders. In this way, the national economies are merging into regional organizations of economic character. In the sphere of globalization of the world economy, there is more and more urgent need for the inclusion into the world economic developments of all countries that are market oriented. The particular is the need for an intensive exchange of goods, services, labor and capital. For all the countries of South-Eastern Europe, including Serbia, the main challenge is to join the European Union. The challenges*

*are primarily in the harmonization of customs and other policies, the institutions, as well as the adjustment of the economies of those countries, mostly in transition, to a liberal market economy principle. Market liberalization brings many benefits to trade, such as the abolition of import and export taxes, free flow of goods and capital, the abolition of monopoly and increasing of competition brings lower prices and higher quality of products and services for final customers. Just CEFTA or Central European Free Trading Agreement, represents an agreement of the Central European free trade agreement. Its main role is to prepare the signatory countries to join the European Union.*

**Keywords:** Globalization, market, free trade, CEFTA, the liberalization, EU.

## Увод

ЦЕФТА ствара услове за хармонизовану робну размену унутар региона и посредно доноси велике погодности, које се, пре свега, односе на могућности лакшег уласка на суседна тржишта која су била теже доступна и повећања учешћа на осталим тржиштима овог споразума. Предност ЦЕФТА, као тржишта не тако мале величине у европским оквирима, је и то што сваку од земаља региона чини атрактивнијим местом за страни капитал, што у значајној мери подиже заинтересованост улагача. Највећи проблем представља вероватно више од сто врста нецаринских баријера, нпр. компликоване процедуре на граничним прелазима, обимно администрирање, недовољан број међународно признатих акредитационих и сертификационих тела.

Треба имати у виду политички значај зоне слободне трговине у југоисточној Европи, односно чињеницу да је она у доброј мери пројекат ЕУ чији је циљ побољшање сарадње међу овим земљама и пацификација региона. У том смислу и добијање финансијске помоћи као и брзина приближавања ЕУ, али и Светској трговинској организацији, ће у значајној мери зависити од трговинске сарадње Србије са суседним земљама.

Економски лидер региона Западног Балкана је, свакако, Хрватска. Међутим, Хрватска ускоро улази у ЕУ (2013), тако да ће Србија, као централна земља ЦЕФТА (иако је то строго географски посматрано БИХ) постати нови лидер. Споразум ЦЕФТА потписницама омогућава да се припреме за приступање ЕУ. Иначе, ЕУ је само од 2007. до пред крај 2010. уложила више од милијарду евра у побољшање регионалне сарадње на Балкану. Сарадња земаља региона је значајно напредовала, али регион још није, нити ће 2011. а, по свему судећи, ни 2012 достићи стопе раста које је имао пре кризе, те је неопходно уверити инвеститоре да на тржишту постоји владавина права. У сваком случају ЕУ ће наставити да политички и финансијски подржава ЦЕФТА споразум, као и реформе важне за приступање земаља Заог Балкана у ЕУ. ЦЕФТА је, на неки начин, мала играоница прикључења ЕУ, где би све земље Западног Балкана на неки начин требало да се припреме за обавезе које подразумева чланство у ЕУ. Заједничко тржиште економски сличних земаља може да послужи као полигон за тестирање спремности да се уђе у отворену тржишну утакмицу која влада на европском тржишту. Трговинска размена у региону може допринети њиховом бржем развоју. Предности ЦЕФТА, као заједничког тржишта од 27 милиона потрошача је да свака од земаља потписница споразума чини



атрактивно место за улагање страног капитала. Економска сарадња земаља чланица ЦЕФТ-е, интерес је свих земаља у региону, а спољна трговина свакако у многоме може да допринесе њиховом бржем развоју.

## 1. Развој и улога ЦЕФТА споразума

ЦЕФТА споразум је настао 21.12.1992. године, у Кракову (Пољска). Земље потписнице су биле такозване земље Вишеградске групе, Пољска, Мађарска и Чехословачка, која се касније поделила на Чешку и Словачку. Вишеградска група представља групу земаља средње европе и основана је са циљем да се олакшају и убрзају европске интеграције земаља потписница. Ова група земаља чини, после Словеније, групу најразвијенијих пост-комунистичких земаља, које још увек заостају за западним земљама. Њихова карактеристика је релативно добро развијени принципи слободног тржишта и стабилан економски раст.

Због тога је потписан ЦЕФТА споразум, као даљи корак и мобилизација напора за интеграције у западно европске институције. Споразум је ступио на снагу 1994 године, а касније је допуњаван 11.09.1995. у Брну и 04.07.2003. у Бледу. Овом споразуму су се касније придружиле Словенија (1996), Румунија (1997), Бугарска (1999), Хрватска (2003) и Македонија (2006). Пошто су прве земље потписнице, након приступања Европској унији, напустиле ЦЕФТА споразум, 06.04.2006. је донешена одлука о проширивању ЦЕФТА споразума и прикључивању земаља југоисточне Европе овом споразуму. Овој одлуци је претходило оснивање Пакта за стабилност југоисточне Европе, који је основан 1999. године. Под покровитељством Пакта, успостављена је зона слободне трговине у региону југоисточне Европе. Ова зона је заснована на Меморандуму и олакшицама у трговини из 2001. године, и омогућила је потписивање билатералних уговора о слободној трговни између земаља чланица, заснованих на принципима СТО. С обзиром да је спровођење одредаба ових уговора било компликовано, јер их је било чак 32, донета је одлука о потписивању горе наведеног Споразума о измени и приступању Споразуму о слободној трговини у Централној Европи ЦЕФТА 2006 у Букурешту 19.12.2006. Потписнице овог споразума су Србија, Албанија, Босна и Херцеговина, Хрватска, Црна гора, Бугарска, Румунија, Македонија, Молдавија и УНМИК у име Косова. Бугарска и Румунија су, попут првих чланица ЦЕФТА споразума, након приступања Европској унији напустиле овај споразум.

Споразум омогућава ширење тржишта за све производе, али и трговину под истим условима за све произвођаче, проширује и модернизује домен слободне трговине, отвара веће тржиште за трговину и инвестиције и ствара институције надлежне да управљају у овој области. Споразумом је предвиђена либерализација јавних набавки и привлачење инвестиција у земље потписнице, а повећава се и шанса за излазак на европска тржишта по преференцијалном, повлашћеном третману.

За разлику од билатералних споразума, на основу којих се примењивала само билатерална кумулација порекла робе, ЦЕФТА омогућава дијагоналну кумулацију, односно кумулирање порекла робе више земаља у региону која ће имати статус домаћег порекла. Уколико производ или нека сировина из једне земље ЦЕФТА у другој земљи буде дорађен или обрађен промениће своје порекло и у другу земљу у оквиру ЦЕФТА биће извезен као производ те земље. Ако би следећа увозница поново тај производ дорадила опет би променио порекло. Порекло производа је из државе чланице ЦЕФТА у којој је производ довршен.

Овај споразум предвиђа кумулацију порекла и изван зоне ЦЕФТА, са земљама ЕУ, ЕФТА (Исланд, Норвешка, Швајцарска, Лихтенштајн) и Турском.



Међутим, да би се кумулирало порекло са земљама изван ЦЕФТА подручја неопходно је испунити три услова:

- да свака од земаља ЦЕФТА има потписан споразум са ЕУ, ЕФТА или Турском,
- да тај споразум буде базиран на паневропским правилима, и
- да у оквиру самог тог споразума постоји протокол који дозвољава једну такву кумулацију.

Битно је знати да се царина и дажбине плаћају на оне састојке производа који су без порекла, из тих разлога важно је да спољнотрговинска предузећа на одговарајући начин воде евиденције, да сертификати не би били повучени. Примена дијагоналне кумулације порекла робе (у трговини између земаља у региону и региона са ЕУ) подстиче извозни и инвестициони капацитет региона, раст његове технолошке опремљености и конкурентности а тиме и потребан ниво способности производа за пласман на тржишту ЕУ као и глобалним оквирима.

## 2. Основни принципи и елементи ЦЕФТА споразума

Основни текст првог споразума ЦЕФТА, поред самог споразума, садржао је и шест анекса и седам протокола. Анекси и протоколи садржали су детаље аранжмана о укидању царина. Такође, споразуми о прикључењу нових земаља ЦЕФТА су се склапали у форми протокола уз основни споразум. У преамбули споразума ЦЕФТА, стране потписнице изразиле су намеру да елиминишу већину препрека у међусобној трговини, у складу са одредбама ГАТТ-а, и са циљем подршке процесу европске интеграције. Такође је потврђено поштовање начела Финалног акта КЕБС-а, Париске повеље и других докумената ОЕБС-а. У члану 1 предвиђало се да ће стране постепено формирати зону слободне трговине најкасније до 1. 1. 2001. године, у складу са чланом ХХИВ ГАТТа. Члановима 2–10 утврђени су модалитети укидања царина за индустријске производе, као и забрана нових оптерећења. Елиминисане су: увозне и извозне царине, таксе еквивалентне царинама, фискална оптерећења, количинска ограничења. Конкретни ритам укидања царина је утврђен међусобно између земаља ЦЕФТА путем протокола. Ритам либерализације зависио је и од степена „осетљивости“ појединих производа.

У начелу, са почетком важења ЦЕФТА, елиминисано је 40% од основне царине. Новим протоколима, усаглашеним у току 1995. године, договорено је убрзаније елиминисање царина, тако да је већ 1996. године око 80% индустријских производа размењивано без царина, а 1998. године степен либерализације је достигао 90% индустријске размене. Чланови 11–15 су се односили на пољопривредне производе. У посебним протоколима (бр. 4–6), земље чланице су одобравале узајамне царинске концесије за пољопривредне производе, али у мањој мери него када се ради о индустрији. Углавном, концесије су се односиле на смањење царина (на пример за 50%) у оквиру одређених бесцаринских контингенанта. Питање даље либерализације у области пољопривреде је представљало предмет главних спорова у међусобним трговинским односима земаља чланица ЦЕФТА у периоду 1992–2004.

У оквиру „општих одредби“ споразума ЦЕФТА (чланови 16–42), регулисана су питања правила о пореклу, недискриминације у примени пореза, питања конкуренције (државни монополи, антимонополска правила, државна помоћ), питање плаћања, јавне набавке, интелектуална својина, дампинг, заштитне мере, и друго. Ова правила су била врло блиска клаузулама које закључује ЕУ

у својим трговинским споразумима и сличним аранжманима (ЕФТА и друго). Постојала је и могућност увођења нових царина, али само у неким случајевима (нове индустрије, реструктуриција неких сектора) и под посебним условима (члан 28).

Споразум није био временски ограничен. Могао се отказати са отказним роком од шест месеци (члан 41). Споразум је садржао и „еволутивну клаузулу“ (члан 33), односно могућност да нека од страна потписница предложи проширење споразума и на нека питања која он није обухватио (на пример, о узајамном признању стандарда, и слично). Први споразум ЦЕФТА, међутим, није обухватао нека значајна питања која се односе на трговинску либерализацију и економску интеграцију. У првом реду, то се односи на „(не)елиминасање нецаринских препрека у трговини“, , које су данас, у ствари, главни елемент протекционистичке заштите домаће индустрије. Осим тога, ЦЕФТА није регулисала питања слободног кретања лица, пружања услуга, оснивања предузећа, настањивања, и друго. ЦЕФТА нема никакве заједничке политике какве има ЕЗ, попут индустријске политике, инвестиција, социјалне политике, економске политике, саобраћаја, и др.

### 3. Главни економски параметри земаља ЦЕФТА, укључујући и спољнотрговинске перформансе

Државе ЦЕФТА споразума са највећим економским потенцијалима су Хрватска и Србија, с тим што ММФ пројектује да ће ГДП Србије брже расти од Хрватског. На табели 1. дати су показатељи ГДП пер цапита за земље споразума као и процене њихових тенденција до 2015. Криза је погодила све земље али је опоравак (мерено ГДП по становнику ) већ значајан у 2011. Ипак, иако се нпр. код Србије бележи раст ГДП од 1,5% у 2010, због реалне депресијације динара, ГДП по становнику се ипак смањило и те године. Убедљиво највиши ниво ГДП пер цапита има, очекивано, Хрватска, Србија је на средини, док су на зачелу Косово и Албанија.

**Табела бр. 1 ГДП по глави становника у текућим доларима**

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Албанија	3616	3720	3932	4165	4437	4765
Б и Х	4158	4275	4585	4929	5263	5623
Хрватска	13528	13872	14572	15381	16238	17146
Косово	2604	2776	2925	3058	3151	3268
Македонија	4635	4868	5204	5532	5885	6242
Ц. Гора	6117	6197	6530	6883	7163	7443
Србија	5262	5574	6421	7007	7655	8257

Извор: World Economic Outlook Database, October, 2010

Ако посматрамо БДП пер цапита по куповној снази (у млрд. долара) слика је нешто другачија јер инкорпорира и ниво цена у свакој од земаља. Србија је 2010. највећа економија ЗБ по том показатељу (по нивоу ГДП биће то тек за десетак година, када престигне Хрватску). Сиромашније земље имају и ниже цене те се види, ако се цифре из табеле поделе са бројем становника, да је се ГДП по глави

становника грубо око дупло већи код већине наведених земаља, док је код Хрватске та разлика мања (табела 2).

**Табела бр.2. БДП по глави становника по куповној снази (у млрд. долара)**

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Албанија	21,9	22,8	23,6	24,7	25,9	27,4	29,2	31,2
Б и Х	30,5	29,8	30,2	31,5	33,5	35,8	38,1	40,5
Хрватска	82,5	78,4	78,0	80,3	83,4	87,2	91,3	95,7
Косово	4,0	4,2	4,4	4,7	5,0	5,4	5,7	6,0
Македонија	18,9	18,9	19,3	20,2	21,4	22,5	23,8	25,2
Црна Гора	6,9	6,6	6,5	6,9	7,4	7,9	8,3	8,8
Србија	79,8	78,1	79,9	83,3	88,7	95,0	101,9	109,0

Извор: World Economic Outlook Database, October, 2010.

У 2010, по ММФ, осим Хрватске све земље имаће позитивне стопе раста (Албанија 3,1%, Хрватска -1,5%, Црна Гора 0,3%, Македонија 1%, Косово 4,6%, БИХ 0,5%). Процене ММФ за наредних пет година су да ће највише стопе раста постизати Србија, Косово и Албанија, док ће раст бити најскромнији код Хрватске, што је опет у складу са правилом да економија на вишем нивоу развоја спорије напредује. Србија је, закључно са 2008, имала врло висок дефицит текућег рачуна платног биланса (скоро 18%), да би он снажно пао током кризе, и процењује се да би 2010. могао износити око 8-9% ГДП. И земље региона су смањиле релативно високе дефиците платног биланса; у 2010 дефицит текућег рачуна платног биланса БИХ износи 6%, Хрватске 3%, Албаније око 11%, Црне Горе 29%. Иначе, Црна Гора и Косово имају изузетно високе дефиците платног биланса, што је последица огромних капиталних прилива (у односу на ГДП тих територија) последњих година у те земље, али и неразвијеног извозног сектора.

Пре глобалне кризе 2007-2010 земље Западног Балкана су имале веће стопе раста међусобне робне размене у односу на раст размене са остатком света, што је утицало на раст међусобног релативног спољнотрговинског значаја. Криза је много јаче погодила међусобну размену, него размену са остатком света, док се пост-кризни опоравак извоза заснива на тражњи из остатка света, при стагнацији, или благом расту увоза.

У спољној трговини, као и у многим другим економским перформансама, постоји мноштво сличности између земаља Западног Балкана. То су пре свега: веома мали робни извоз апсолутно и релативно велики спољнотрговински дефицити (који су финансирани дознакама, зајмовима, ино-кредитима и донацијама). Светска економска криза знатно је отежала могућност ових држава да финансирању неравнотежу трговинског биланса. Дакле, вредност извоза земаља Западног Балкана је релативно мала, док је вредност увоза значајно већа (иако је и увоз низак компарирајући га са напреднијим земљама у транзицији), па ове земље имају велики трговински дефицит. Дефицит је услед смањеног прилива девиза за финансирање смањен са 33,4 милијарде евра у 2008. на 23,8 милијарди евра у 2009. години. У 2010. години дошло је до даљег благог пада робног дефицита при знатно већој стопи раста извоза од раста увоза (процењује се да ће спољнотрговински дефицит износити око 21,1 милијарду евра).

Удео посматраних седам земаља, односно територија, Западног Балкана износи углавном око 0,16% глобалног извоза у периоду 2005-2010. Када је у питању робни увоз 7 посматраних земаља удео у глобалном увозу је, такође, низак али

значајно виши и најчешће износи нешто преко 0,3% у годинама од 2005. до 2010. Процена за 2010. изведена је на основу процена раста глобалне робне трговине: 23% у доларима (на основу тренда у првих девет месеци 2010).

На следеће две табеле видљива је релативно скромна вредност робног извоза и, у мањој мери, увоза земаља Западног Балкана. Кумулативни раст робног извоза износио је 57%, а увоза 26% у другој половини прве деценије 21. века (просечна дискретна стопа раста извоза износила је 9,5%, а збирног увоза 4,7%).

Убедљиво највећи извозник роба у региону Западног Балкана је Хрватска мада се њен релативни значај смањује у корист земаља које су значајно повећале свој извоз у датом периоду, пре свега Србија, посматрано у апсолутним бројевима (робни извоз се скоро дуплирао). Наравно, ако се у обзир узме размена, односно извоз услуга, предност Хрватске је далеко већа будући да пројекције указују да је та земља 2010 остварила извоз услуга од чак 8,4 милијарди евра (увоз је износио 2,7 млрд. евра), док се релативни значај знатно побољшава и код Црне Горе (извоз услуга 0,7 милијарди евра, увоз 0,3 млрд евра 2010). БИХ има извоз услуга око 1,9 милијарди а увоз нешто мање од 0,9 милијарди евра 2010. Србија, као и преостале земље ЗБ, има релативно скромну размену услуга, извоз око 2,6 и увоз 2,6 милијарди евра у 2010.

**Табела бр. 3. Укупни извоз земаља Западног Балкана (у биллион. долара)**

Земља	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Црна Гора	0,369	0,441	0,455	0,416	0,277	0,330
Хрватска	7,044	8,260	9,017	9,599	7,510	8,809
Србија	3,751	5,308	6,660	7,638	6,172	7,632
Македонија	1,639	1,911	2,448	2,714	1,929	2,426
Албанија	0,529	0,631	0,786	0,920	0,780	1,252
Б и Х	1,918	2,729	3,029	3,413	2,817	3,629
Косово	0,049	0,110	0,165	0,198	0,165	0,279
Збирн за ЗБ	15,298	19,391	22,561	24,899	19,652	24,098

Извор: официјелне националне статистике; [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

Најскромнију размену остварују Косово и Црна Гора, али Косово бележи динамичан раст захваљујући и делимичном преласку спољне трговине из сиве зоне у официјелну статистику. У сваком случају, вероватно је да ће раст робног извоза Косова бити најснажнији у региону у наредним годинама, имајући у виду ниску базу, у компарацији са бројем становника провинције.

**Табела бр. 4. Укупни увоз земаља Западног Балкана (у биллион. долара)**

Земља	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Црна Гора	1,043	1,457	2,073	2,530	1,654	1,654
Хрватска	14,903	17,116	18,843	20,883	15,203	14,792
Србија	8,400	10,485	13,535	16,478	11,504	12,621
Македонија	2,592	2,995	3,813	4,681	3,472	4,333
Албанија	2,099	2,433	3,064	3,568	3,261	3,616
Б и Х	5,663	6,017	7,091	8,284	6,290	6,965

Извор: официјелне националне статистике; [www.trademap.org](http://www.trademap.org)

Робни дефицит је правило у размени свих ових земаља. Ниједна од 7 земаља ЗБ у 6 посматраних година није остварила робних суфицит у размени са иностранством. Највећи збирни дефицити у посматраних 6 година има Хрватска: чак 51,5 млрд. евра, Србија 35,9 млрд. евра, БИХ 22,7 млрд евра, Албанија 13,1 млрд евра, Косово 8,9 млрд евра, Македонија 8,5 млрд евра, Црна Гора 8,2 млрд евра (што је јако висок износ за земљу те величине. Покривеност увоза извозом је изузетно ниска, у просеку само 23,3%; ситуација је још лошија код Косова: само 9,4%). Србија у периоду 2005-10 има покривеност извозом 50,7%, Хрватска 49,7%, Македонија 60,7%, БИХ 43,4%, Албанија 26,8%. Просечна покривеност за свих 7 земаља у посматраних 6 година је ниских 45,9%, али је благо растућа од 2008. Србија има охрабрујући раст покривености увоза извоза, посебно у последње три године.

За Србију ЦЕФТА доноси велике погодности. Оне се пре свега односе на могућности лакшег уласка на суседна тржишта која су нам до сада била теже доступна (Хрватска, на пример) и повећања учешћа на осталим тржиштима овог споразума. Званични подаци иду у прилог томе. У првих седам месеци 2008. године, извоз у Хрватску је порастао за око 32,8 одсто, док је увоз повећан за свега 2,9 одсто, чиме је спољнотрговински дефицит са овом земљом смањен за трећину. Такође, укупан раст извоза у земље чланице ЦЕФТА је у односу на исти период претходне године порастао за 29 одсто (далеко више од раста укупног извоза), док је увоз растао по стопи од 22,9 одсто (нешто мање од раста укупног увоза).<sup>1</sup>

**Табела 5. Робна размена Србије и земаља ЦЕФТА од 2007-2009. год.**

ROBNA RAZMENA SRBIJE I ZEMALJA CEFTA						
Market ↗	2007.		2008.		2009.	
	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz
BiH	1.047,4	504,1	1.347,3	629,8	1.041,9	432,2
Crna Gora	966,7	126,3	1.279,7	196,5	851,5	168,6
Makedonija	439,2	298,3	496,3	369,5	434,9	233,8
Hrvatska	331,2	527,4	439,2	549,2	286,6	402,4
Albanija	80,8	11,1	76,8	13,3	70,0	6,5
Moldavija	4,6	11,8	6,6	25,6	4,4	17,9
CEFTA ukupno	2.849,2	1.491,5	3.645,9	1.783,9	2.689,4	1.261,5
Svet ukupno	9.027,7	18.317,3	11.376,4	22.902,2	8.785,1	16.048,3
Učešće CEFTA/svet %	31,6	8,1	32,0	7,8	30,6	7,9

Извор: [www.market-srbija.com](http://www.market-srbija.com),

Према учешћу у укупном извозу Србије од 33 одсто тржиште ЦЕФТА је друго по значају. Ово тржиште је кључно за привреду Србије због чињенице да на њему Србија остварује континуирани суфицит, који је у 2007. години износио 978,9 милиона евра, што је раст од 40,7 одсто у односу на претходну годину. Охрабрујући је и податак да око 22 одсто српских извозника планира у наредном периоду да повећа извоз у ЦЕФТА регион.

<sup>1</sup> Станковић, М., Заштитне царинске политике са мерама унапређења извоза и царински системи, Београд, 2008., стр. 119

Прави ефекти споразума очекују се тек у годинама које долазе. Оно што је кључно у наредном периоду је да земље чланице схвате ЦЕФТА споразум као припрему за улазак у ЕУ. Забрана дискриминације производа из различитих земаља чланица, несметано кретање роба и услуга преко административних граница и јака конкуренција, основна су економска начела Европске уније. Достизање ових критеријума на једном мањем, хомогенијем тржишту, помоћи ће земљама чланицама ЦЕФТА да се што боље припреме за тржишну економију ЕУ. Убедљиво најважнији економски партнер Србије је ЕУ, па потом ЦЕФТА, на које заједно отпада преко девет десетина српског извоза и око три четвртине домаћег увоза (имајући у виду да ће земље ЦЕФТА, изузевши Молдавију, у наредних 10 или 15 година вероватно ући у ЕУ, јасно је да ће се значај размене са ЕУ додатно повећати).

### **Закључак**

Нема сумње да је ЦЕФТА споразум својим чланицама донео више-струке користи, како у производњи и трговини, тако и у прилагођавању прописа и институција принципима слободног тржишног пословања Мо-жда и најбитнија ствар коју овај споразум доноси, јесте дијагонални систем кумулације порекла, који омогућава да се у финални производ уграђују компоненте произведене у било којој земљи зоне без плаћања додатних царинских дажбина. Ово је добар сигнал за стране инвеститоре, јер се укидају баријере које су стварали бројни билатерални уговори о слободној трговини. Нарочито је важан значајнији прилив СДИ (страних директних инвестиција). СДИ представљају веома ефикасно средство развоја целих привреда, јер осим свежег капитала, доносе и бенефиције у виду увоза нових производних технологија које омогућавају боље искоришћавање свих предности привреде, као што су квалитетна радна снага и ниски трошкови производње. Све ово, уз наведени дијагонални систем кумулације порекла производа, чини земље ЦЕФТА споразума веома атрактивним за улагања страних инвеститора. Наравно да , као и свака додатна либерализација тржишта и привреде уопште, носи са собом и одређене ризике или опасности, али су бенефиције далеко веће, стога је неопходно да се не касни са његовом применом, а на држави је да правовременим, дугорочним плановима спречи евентуалну појаву штете по привреду државе која би могла настати применом овог споразума, у привреди која није довољно припремљена за пословање на либерализованом светском тржишту.

Ипак, у целини, ЦЕФТА споразум ствара услове за равномернији развој целог региона Западног Балкана, јачање сарадње и солидарности, усклађивање политика развоја, побољшање инфраструктуре и побољшање опште слике региона према иностранству. Он такође пружа подстицај модернијим и стабилнијим условима регулисања трговине у региону, укључујући и такозване нове области. Споразум регулише односе у духу правила СТО, као и других међународних правила која се односе на индустријску својину, конкуренцију, услуге, јавне набавке, као и на арбитражу (у случају спорова). Крајњи резултат свих ових позитивних кретања које омогућује ЦЕФТА споразум би требало да се огледа у порасту конкурентности производње и трговине услугама, расту извоза у целини (па тиме и запослености), односно, у крајњем виду, у порасту стандарда становништва.

## Литература

1. Антевски М, (2008), Регионална економска интеграција у Европи, Београд.
2. Дашић Д, Карић Д, (2009), Међународна економија са основама дипломатије, Београд.
3. Динан Д, 2009, Све ближе Унија, - Увод у европске интеграције, Службени гласник, Београд. стр 490.
4. Драшковић , В., Јововић, Р., (2009),„Глобализација у економском контексту, Београд.
5. Петковић, Т., (2009), Глобална економија и пословна политика, ВПШ, Чачак.
6. Richard Baldwin, Charles Wyplosz, (2009), Економија европских интеграција, Data status, Београд.
7. Станковић, М., (2008), Заштитне царинске политике са мерама унапређења извоза и царински системи, Београд, стр. 119.
8. Theo Hirtis, Економика Европске Уније, (2010), Institut za ekonomiku i finansije, Београд.
9. Venables A.J. “Regional Integration Agreements: a force for convergence of divergence” (1999) World Bank WP 2260, стр. 3.
10. Здравковић М, (2006), Степен сличности и комплементарности извозне понуде Србије са земљама Југоисточне Европе, земљама Централне Европе и увозном тражњом ЕУ.
11. Живојиновић Д, (2010),”У потрази за заштитником - Студије о српско-америчким везама 1878-1920,” Албатрос, Београд.
12. Управа царина Србије; извод из базе података;
13. IMF, World economic outlook statistical database
14. <http://www.ekonomija.org/index.php?mact=News,cntnt01,detail,0&cntnt01articleid=502&cntnt01origid=83&cntnt01returnid=54>
15. <http://webrzs.stat.gov.rs/axd/index.php> (P3C)
16. [www.trademap.org](http://www.trademap.org)
17. [http://www.fren.org.rs/attachments/074\\_003%20Restrukturiranje%20i%20Izvozna%20Orijentacija%20Privrede.pdf](http://www.fren.org.rs/attachments/074_003%20Restrukturiranje%20i%20Izvozna%20Orijentacija%20Privrede.pdf)
18. [http://www.wto.org/english/news\\_e/news10\\_e/stts\\_01dec10\\_e.htm](http://www.wto.org/english/news_e/news10_e/stts_01dec10_e.htm)



## ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

---

Др Мирјана Кнежевић

Економски факултет, Крагујевац

Мр Зоран Симоновић

Институт за економику пољопривреде, Београд

Слободан Анџић

Висока пословна школа, Београд

### ЈАВНА СВОЈИНА И ЛОКАЛНА САМОУПРАВА

#### Абстракт

*Својински монопол представља кочницу децентрализацији као актуелном правцу развија локалних самоуправа не само код нас, већ и у свету. Децентрализација је могућа само уз разграђивање својинског монопола, на начин који се у основи предвиђа у Предлогу закона о јавној својини, својини и другим имовинским правима Србије, Аутономне покрајине и јединице локалне самоуправе, који је 31. 12. 2009. године ушао у скупштинску процедуру уз захтев да се о том акту расправља по хитном поступку. У домаћем праву није решено питање имовине локалних самоуправа. Предстојећа законска регулатива предвиђа да општине, јавна предузећа и Аутономна покрајина добију и у власништво државну имовину коју данас бесплатно користе, дају у закуп, убирају све приходе, порезе и задужују се. Локалне самоуправе ће стећи економску самосталност, сопствене изворе средстава, своје право својине конституисано на имовини коју сада користе. Имајући и управљајући својом имовином, локалне самоуправе ће бити у могућности да постану важни актери на економском тржишту.*

**Кључне речи:** локална самоуправа, својински концепт, законска регулатива, јединице локалне самоуправе.

### PUBLIC PROPERTY AND LOCAL GOVERNMENT

#### Abstract

*Monopoly ownership decentralization as a brake current direction of development of local governments not only here but also in the world. Decentralization is possible only with the deconstruction of ownership of monopolies, in a way that basically provides for the Bill on public property, property and other property rights of Serbia, autonomous provinces and local self-government, which is 31 12th The 2009th The came to the Parliament with the request that such acts discussed urgently. In domestic law is not resolved the issue of property of local governments. The forthcoming legislation stipulates that municipalities, public enterprises and autonomous province and get the property that is now state property for free use, lease, collect all revenues, taxes and borrow. Local governments will gain economic independence, their own sources of funds, their right to property constituted property that is now used. Taking and managing its property, local governments will be able to become important players in the economic market.*

**Keywords:** local government, the concept of ownership, legal regulation perlativa, local government units.

## Трансформација облика својине у Републици Србији у периоду 1990-2010. године

Период од 1990 - 2010 карактерише буран развој како на друштвено политичком тако и на економском плану, који је имао одраза у промени својинских облика и односа. Постојала је нејасна својинска структура.

Први пут се као облик својине јавља приватна својина која смењује до тада доминантну друштвену својину као облик који престаје да постоји са одумирањем социјализма. Почетком 1990-тих година, Србију је захватио процес приватизације који је директно везан за редистрибуцију друштвеног богатства у условима недовољно развијених институција тржишне економије. Стварају се услови за спречавање монопола и јачање тржишне конкуренције и на тај начин се развијају институционални оквири тржишне привреде.

Прелазак из једног у други економски и политички систем, отвара многа питања, а једно од њих је утврђивање својинског концепта. Устав из 1990. године у оквиру својинског концепта, задржава, јемчи и равноправно штити: друштвену, државну, приватну и задружну својину. Претварање друштвене у друге облике својине вршено је у кратком временском периоду уз примену великог броја различитих законских и подзаконских аката.

Модел државне својине у Србији је био дефинисан законом из 1995. године којим је сва јавна својина пренета на државу.<sup>1</sup> Нови устав, донет након политичких превирања која су се дешавала у периоду 1999-2005, донет је у 2006. години. Устав Републике Србије<sup>2</sup> из 2006. године јемчи приватну, задружну и јавну својину и гарантује њихову равноправну заштиту.

Јавна својина је: државна својина, својина аутономне покрајине и својина јединице локалне самоуправе. Постојећа друштвена својина претвара се у приватну својину под условима, на начин и у роковима предвиђеним законом.<sup>3</sup>

Природна богатства, добра за које је законом одређено да су од општег интереса и имовина коју користе органи РС у државној су имовини. У државној имовини могу бити и друге ствари и права, у складу са законом. Физичка и правна лица могу стећи поједина права на одређеним добрима у општој употреби, под условима и на начин предвиђен законом. Природна богатства користе се под условима и на начин предвиђен законом. Имовина аутономних покрајина и јединица локалне самоуправе, начин њеног коришћења и располагања, уређују се законом.<sup>4</sup>

Устав из 2006. године утврђује јавну својину као нов облик својине, јер досадашњи прописи нису познавали категорију јавне својине, нити је овај облик утврђен позитивним правом. Даља правна разрада се тек очекује кроз доношење Закона о јавној својини, чији је задатак да се Уставне одредбе примене на измену својинског концепта. Предлог закона о јавној својини, својини и другим имовинским правима Србије, Аутономне покрајине и јединице локалне самоуправе, који је 31. 12. 2009. године ушао у скупштинску процедуру уз захтев да се о том акту расправља по хитном поступку. Одредбе новог закона усклађене су са Уставом

<sup>1</sup> Zakon o sredstvima u svojini Republike Srbije, "Službeni glasnik RS", broj 54/95, 54/96, 32/97 i 101/05.

<sup>2</sup> Ustav Republike Srbije, "Službeni glasnik RS", broj 98/2006.

<sup>3</sup> Član 86. Ustava RS

<sup>4</sup> Član 87. Ustava RS

и стандардима ЕУ. Овај правни акт дефинише само два облика својине: јавну и приватну. Увођењем категорије јавне својине биће укинут модел државне својине у Србији који је био дефинисан законом из 1995. године.

## Однос јавне својине и локалне самоуправе

Локалне самоуправе су изгубиле власништво над имовином доношењем Закона о средствима у својини Републике Србије, када је сва јавна својина пренета на државу. Локалне самоуправе према важећем закону не могу да располажу имовином коју тренутно само користе или њоме управљају. Према предлогу Закона о јавној својини, јавну својину ће моћи да имају само држава, покрајина, град или општина и тај облик својине може постојати само на одређеним добрима, код којих се препознаје јавни интерес. Ту се ради о добрима у општој употреби, као што су путеви, пруге, објекти који служе за обављање функције власти државних органа и других облика од јавног значаја. Установљавање неког добра као добра од општег интереса и конституисање над њим јавне својине врши надлежни орган локалне заједнице, кроз тзв. класификацију, а исто тако и декласификацију у случају да на истим више не постоји јавни интерес.

Држава, покрајина и локална заједница, осим јавне својине могу имати и својину, односно приватну својину. Реч је о облику својине коју имају и физичка лица. Направљена је разлика између јавне својине и својине (приватне) државе, покрајине и локалне заједнице. Јавну својину карактерише јавни интерес. Промет добара у јавној својини је могућ само између субјеката јавне својине. Други субјекти могу стећи право својине над средствима у јавној својини само под условом да јавно добро, на законит начин престане да буде добро у јавној својини. Овакво својство немају сва средства која користе субјекти јавне својине. Разумљиво је, јер имаоци јавне својине могу имати у својини и сасвим обичне ствари за свакодневну употребу у којима се не види јавни интерес. Таква средства су у својини (приватној) и могу бити предмет промета без ограничења.

Предлог Закона о јавној својини одређује да држава има ексклузивно право на успостављању власти над природним богатствима, уз могућност да, да над појединим природним богатствима и локална заједница успостави власт. Уговором са државом, локална заједница може стећи право коришћења природног богатства, као што, такође, може уступити право експлоатације концесијом трећем лицу, ако је то предвиђено у уговору.

Основни принципи одлучивања о својинским овлашћењима локалне заједнице када су у питању природна богатства, јесу да се коришћењем природног богатства наноси што мања штета животnoj средини, здрављу људи или животиња; да се кад год је то могуће обезбеди обнављање природног богатства које се искоришћава; да се обезбеди одговарајућа заштита животне средине; да се омогући свим заинтересованим лицима да под једнаким условима конкуришу за стицање права на експлоатацију и да се право коришћења уступи за одговарајућу накнаду. Према предлогу закона, јавну својину над одређеним добрима за која постоји јавни интерес, као што су пруге, путеви, гасна, водоводна, канализациона и друге мреже или градске куће моћи ће да имају само држава, Покрајина, град или општина. При томе, та добра имају ограничен промет, који је могућ само међу наведеним носиоцима јавне својине. По важећем Закону, за отуђење или прибављање имовине коју користе локалне самоуправе, као и закључивање или раскидање уговора о закупу те својине неопходна сагласност Републичке дирекције за имовину. Међутим, на ту

сагласност се чека годинама. Локалне самоуправе ће бити више заинтересоване за очување, заштиту имовине кад буду са њом располагале. Питање децентрализација се поставља, уз захтев претходног доношења Закона о јавној својини.

### **Право локалне самоуправе на својину**

Закон о јавној својини треба да успостави право својине у корист локалне самоуправе на свим добрима која јој припадају, а која су подржављена Законом из 1995. године. Основни критеријум по коме ће се вршити успостављање права је државина, јер средства нису одузимања, већ је само одузето право својине, а оно је даље остало у државини субјекта коме је припадало. Више од 70 % локалних самоуправа је пријавило имовину која треба да постане њихово власништво после усвајања Закона о јавној својини.

За развој локалне самоуправе од изузетног значаја је да имају, располажу и управљају сопственом имовином као правна лица и да на основу ње обезбеђују економску самосталност, остварују сопствене приходе. Закон треба да дефинише која је то јавна својина којом могу да располажу локалне самоуправе. Ефекти и значај постојања имовине локалне самоуправе јсу многобројни.

Локална самоуправа као ималац својине постаје важан фактор у процесу децентрализације власти. Стварају се услови за економско јачање и развој локалних самоуправа кроз узимање кредита и издавање општинских хартије од вредности. Поред тога, обезбеђује се економски развој локалних самоуправа, кроз планирање развоја на локалном нивоу. Локалне самоуправе могу да привлаче разне инвестиције, јер потенцијалним инвеститорима могу да представе шта је то што општина може да понуди као свој улог или као олакшицу за улагање у тој локалној самоуправи. Законским дефинисањем имовине локалне самоуправе оснажила би се економска основа за проширење круга пренетих и поверених надлежности и формирала би се слободнија тржишна економија на локалном нивоу. Локална самоуправа као ималац права на својој имовини лакше развија производну делатност и делатност пружања услуга локалног карактера. Локалне самоуправе као носиоци права својине стварају економску основу за реструктурирања, привредних и ванпривредних ресурса којима располаже.

### **Перспективе развоја малих и средњих предузећа кроз остваривање права локалних самоуправа на својину**

Један од основних циљева Србије је стварање успешне, међународно конкурентне и динамичне државе. Разграђивање својинског монопола треба да доведе до јањања економске основе органа локалне самоуправе, ширење надлежности и повећање овлашћења. Актуелни привредни тренутак је изазов стварања предузетничког друштва, чије су основне вредности идеје, знање, иновативност, технологије и предузетништво. Кључни и својеврсни носиоци промена су слободни предузетници. Отуда, залагање за развој малих и средњих предузећа и предузетништва није никакав тактички потез у садашњој привредној ситуацији, већ убеђење да њихов подстицајан и складан развој представља битан услов за оживљавање економских токова и решавање многих социјалних питања. Децентрализацијом долази до померања монопола својине и његовог кретања ка унутрашњости. Град Крагујевац је један од доказа да самим задржавањем капитала

бољитак не осећају само његови грађани већ и сама заједница.

Анализом структуре предузетништва у Србији долази се ипак до не тако повољних података. У циљу сагледавања стварне слика стања, проблема и потреба сектора малих и средњих предузећа и предузетништва, Републичка агенција за развој малих и средњих предузећа и предузетништва спровела је истраживање прошле године на око 3.000 малих и средњих предузећа, како би се донеле адекватне мере за његов раст и развој.<sup>5</sup> Анкетиране јединице су економски активна мала и средња предузећа и предузетници, односно пословни субјекти који су предали Агенцији за привредне регистре, односно Народној банци Србије годишње финансијске извештаје за 2010. годину, као и предузетници који су у систему ПДВ-а. Анкетирани пословни субјекти разврстани су по величини у следеће категорије:

- микро предузећа - која запошљавају до 10 запослених,
- мало предузеће - до 49 запослених,
- средње предузеће - од 50 до 249 запослених,
- радње.

Код малих и средњих предузећа 85% има форму друштва са ограниченом одговорношћу.

Оснивач (%)	МСП	микро	мала	средња	радње
Један	68,4	69,2	55,9	43,6	91,8
Два	16,0	21,6	22,2	18,7	2,7
Три и више		4,6	12,8	20,6	0,4
Нису одговорили	7,7	4,6	9,2	17,1	5,2
УКУПНО	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Оснивач предузећа, радње<sup>6</sup>

У средњим предузећима број запослених је 83, док је у малим предузећима 25, микро предузећима 3 и у радњама 6. Просечан број запослених је 21. Оснивачи који су уједно и менаџери су најзаступљенији у радњама са 87% и у микро предузећима са 80%.<sup>7</sup>

Већина власника припада зрелом добу, 64,7% испитаника има између 36 и 55 година, док 15,6% је млађе од 35 година. На врху управљачке, власничке хијерархије сваког петог предузећа налази се жена. Предузетнице су углавном на челу радњи или мирко предузећа, које се бави пружањем здравствених услуга или салона за негу и рекреацију. Највећи број, 47% има средње стручно образовање, док 44% има више или високу стручну спрему. Највише актуелних предузетника је регрутовано из радничких породица, 49%.

У време започињања бизниса, две трећине испитаника је имало мање од 35 година, а око четвртине мање од 25 година. Започињање бизниса претежно се заснива на сопственој одлуци о отварању предузећа/радње. Најдуже послују мала и средња предузећа, 57% се бави споственим бизнисом дуже од 11 година.<sup>8</sup>

Главни проблеми у пословању су следећи: укњижба имовине, пријава

<sup>5</sup> Anketirane jedinice su ekonomski aktivna mala i srednja preduzeća, odnosno poslovni subjekti koji su predali Agenciji za privredne registre, odnosno Narodnoj banci Srbije godišnje finansijske izveštaje za 2010. godinu, kao i preduzetnici koji su u sistemu PDV-a.

<sup>6</sup> Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja, Republika Srbija.

<sup>7</sup> office@sme.gov.rs

<sup>8</sup> Republička Agencija za razvoj malih i srednjih preduzeća i preduzetništva.

и одјава запослених, регистрација пословања, извозне процедуре, увозни режим и процедуре, неусклађеност са стандардима, недостатак информација о технологијама, недостатак средстава, недостатак информација о тржиштима, порески прописи и административне препреке, недостатак квалификоване радне снаге, прибављање дозвола за градњу и реновирање, итд.

Поред свих наведених проблема, као јасно дефинисан издваја се и проблем светске економске кризе који свакако утиче на пословање малих и средњих предузећа, кроз смањену тражњу за производом и услугама на домаћем и иностраном тржишту, проблеме са наплатом потраживања, отплатом кредита, променом девизног курса.

Само 9% анкетираних предузећа има споразум о сарадњи у иновирању са другим предузећима или институцијама. Међу њима највећи број је из категорије средњих предузећа и то тачно 17,3%.

Од њих 82,5% користи рачунаре у пословању, у односу на 71% колико их је користило 2006. године. Просечно 5 рачунара по предузећу, у односу на 2006. годину када је просечно било 3 рачунара од којих су два имала приступ интернету. Рачунари се највише користе за е-маил комуникацију и прикупљање информација, а затим за вођење пословних књига.

Стручну помоћ изван предузећа користи само 23% испитаника. Консултантске услуге користи 46% средњих и 32% малих предузећа, а на другој страни свега 13% радњи и 15% микро предузећа.<sup>9</sup>

Из напред наведених података који су настали на основу истраживања, закључујемо да опште стање малих и средњих предузећа и предузетништва у Србији није на задовољавајућем и очекиваном нивоу. Иако покретачка снага привреде, очигледно да се налази у проблему. Спроведено истраживање даје забрињавајући податак да 45,4% испитаника својом делатношћу обезбеђује основне животне потребе, док само 8,3% обезбеђује основне животне потребе а поред тога им остаје више него довољно за друге активности, као и то да 10,6% не обезбеђује чак ни основне животне потребе.

Проблем постоји, али постоје и покушаји подстицаја од стране државних органа. Питање које се поставља је колико и да ли ће уопште нова законодавна регулатива допринети јачању предузетничке активности локалне самоуправе. Сматрамо да ће само позитиван ефекат изазвати располагање и поседовање сопствене имовине, јер се само тако може домаћински понашати. Локалне самоуправе уколико имају, располажу и управљају сопственом имовином као правна лица обезбеђују на тај начин економску самосталност и остварују сопствене приходе. Стварају се услови за узимање кредита и издавање општинских хартије од вредности, Планира се развојна локалном нивоу, привлаче се разне инвестиције, јер потенцијалним инвеститорима могу да представе шта је то што општина може да понуди као свој улог или као олакшицу за улагање у тој локалној самоуправи. Као пример наводимо град Крагујевац који већ има епитет предузетничког града. Формирала би се слободнија тржишна економија на локалном нивоу. Локална самоуправа као ималац права на својој имовини лакше развија производну делатност и делатност пружања услуга локалног карактера. Локалне самоуправе као носиоци права својине стварају економску основа за реструктурирања, привредних и ванпривредних ресурса којима располаже.

---

<sup>9</sup> [www.sme.gov.rs](http://www.sme.gov.rs)

## Закључак

Локалне самоуправе јесу правни субјекти, али без права на својину. Успостављањем јавне својине, на начин који предвиђа Предлог закона о јавној својини, локалне самоуправе ће стећи економску самосталност, сопствене изворе средстава. Имајући и управљајући својом имовином, локалне самоуправе постају важни фактори економског развоја, као и носиоци сопственог економског развоја кроз економску и финансијску децентрализацију. Разграђивање својинског монопола треба да доводе до јаћања економске основе органа локалне самоуправе, ширење надлежности и повећање овлашћења.

Република Србија је данас једина земља у Европи која нема закон којим се дефинише имовина локалних самоуправа. Решавање овог питања је важно јер је то претпоставка за интензивнију међуопштинску, регионалну сарадњу и укључивање наше земље у европске токове.

## Литература

1. Павловић, Ђ., Влатковић, М., 2000, Систем финансирања локалне самоуправе у Републици Србији, ЗУРП, Београд, стр. 88.
2. Раичевић, Р., 2002, Финансирање локалне заједнице, На трагу предузетничке улоге: Модернизација локалне власти, Фондација К. Аденауер, Београд, стр. 17.
3. Шимовић, Ј., 1990, Финансирање локалне самоуправе, реформа локалне самоуправе, Загреб, стр. 107.
4. Закон о средствима у својини Републике Србије, "Службени гласник РС", број 54/95, 54/96, 32/97 и 101/05.
5. Нацрт Закона о јавној својини, [www.mfin.org.rs](http://www.mfin.org.rs)
6. Устав Републике Србије, "Службени гласник РС", број 98/2006.
7. [www.mfin.org.rs](http://www.mfin.org.rs)



Др Боривоје Б. Прокоповић  
Нишка пословна школа СС, Ниш  
Милорад Н. Мирчић  
Др Драгана Ђурић  
ФОРКУП, Београд

### О ТЕНДЕРУ ЗА ГАСНУ ЕЛЕКТРАНУ НИШ

#### Апстракт

*Гасовод „Јужни ток“ је инвестиција века за све оне који верују у светлију ене-ргетску будућност. Ниш и грађани Јужне Србије очекују да ће уласком трасе код Димитров-града, изградњом Гасне електране и Гасног центра у Нишу будућност читаве Србије бити изгледно постигнута. Ова траса гасовода економски је потпуно оправдана. Процене су зас-новане на чињеницама да је пројекат, пре свега, мотивисан пажљивим прорачунима и дуго-рочним предвиђањима енергетске тражње у Европи и у нас.*

**Кључне речи:** „Јужни ток“, Гасна електрана, Гасни центар, Ниш, Јужна Србија, гаси-фикација...

### TENDER FOR GAS POWER PLANT NIŠ

#### Abstract

*“South stream” gas line is an investment of the century for all those who believe in the brighter energy future. Niš and the citizens of South Serbia expect that the future of the entire Serbia will be achieved when the pipeline enters Dimitrovgrad, Gas power plant is built and Gas Center Niš is built. This route of the pipeline is completely economically justified. Estimates are based on facts that the project, above all else, is motivated by careful calculations and long-term predictions of energetic demand in Europe and in Serbia.*

**Key words:** “South stream”, Gas power plant, Gas center, Niš, South Serbia, gasification...

#### Увод

Најављена изградња гасовода од бугарске границе до Ниша омогућиће, поред гасифи-кације града, даље допремање овог енергента до Лесковца, Косова и Метохије, Босне и Хер-цеговине, Црне Горе и Албаније. Дакле, преко овог гасовода требало би да се снабдева цела Југоисточна Европа.

Природни гас у Србији преко овог гасовода добијаће 400 хиљада домаћинстава јужно од Саве и Дунава, али и цела Југоисточна Европа. Тиме ће Ниш постати важно чвориште и европски гасни центар.

Иначе, гасификација домаћинстава у Нишу није чекала „Јужни ток“, јер до града овај енергент стиже са севера, госоводом од Појата. На гас тренутно ради преко 95 одсто постројења Нишке топлане, а користе га и нека од великих предузећа. Коришћење гаса у домаћинствима зависи од спремности Града да правовремено изврши избор стратешког партнера за градњу секундарне дистрибутивне мреже. Обавеза државе је да допреми гас до главне мерно-регулационе станице.

Иако је Влада Србије поверила посао гасификације Јужне Србије „Југоросгасу“, која је ћерка фирми „Гаспром“, у „Србијагасу“ подсећају да је ово српско предузеће једино лице-нцирано од стране Агенције за енергетику да управља свим госоводима за транспорт преко територије наше земље.

### Магистрала гасовода „Јужни ток“ и Ниш

И поред огромних напора нишлија да Србија уђе у гасни аранжман са Русијом, Влада Републике Србије дала је сагласност да Гасовод „Јужни ток“ уђе у Србију код Зајечара, а не код Димитровграда.<sup>1</sup> И тако, уместо да Ниш буде Гасни центар (на мапи Европе) са притиском гаса од најмање 60 бара, одакле ће се гасовод рачвати у друге правце и да се у њему изгради инвестиционо веома исплатива Гасна електрана, то се на несрећу неразвијеног Југа Србије (изгледа) неће догодити. Шта се то и због чега десило па да сиромашни Југ Србије остане без овако крупне инвестиције? Да ли је у питању лоби богатог севера да цела Србија сутра буде и енергетски уцењивана, или нешто друго? Да ли је у питању стратешки важан пројекат коме овај део Србије не одговара? Није ли реч о жељи богатих да постану још богатији и сл? Зар није прилика да се преко пројекта „Јужни ток“ Југ Србије почне ослобађати економске неразвијености? Није ли прилика да и Ниш (као Нови Сад и Београд) добије гасну електрану, чији пројекат би исто тако, финансирале фирме „Србијагас“, „Гаспром“ и „Интерра“, па да тиме Србија добије довољно електричне енергије, а сиромашни Ниш и Ни-шлије јефтино грејање и сл?

Догађа се нешто са чим се суштински Југ Србије не слаже, јер су му приоритети дру-гојачији и многима то не годи. Уз то се још ирелевантно отимање идеје (новца) остварује тако што му неки узимају, преусмеравањем крупних улагања, Гасни центар и Гасну елек-трану. На крају му објашњавају да не зна шта су му приоритети, те да су они надлежни у шта ће се и колико улагати. Влада (Држава) му, при том, поручује да није приоритетан и да она треба да именује људе који ће одлучивати о томе где ће се и колико улагати, јер они нису способни да то сами ураде. Није ли то, најкраће речено, модерна басна о пројекту „Јужни ток“ за Јужну Србију као пример патерналистичке власти која отима од Ниша и Југа Србије смаграјући га неспособним да доноси судбоносне одлуке. Аутори овом приликом снажно ус-тају противу покушаја увођења тз. институционалне иновације капитала наметањем става о подели рада као датог величини у Србији.

---

<sup>1</sup> Трачак наде Нишу и грађанима Јужне Србије улила је недавна изјава Сергеја Купријанова, званичног порт-парола „Гаспрома“, да ће „Тек пошто буде завршена детаљна анализа потенцијалних праваца, знаће се да ли ће магистрални гасовод „Јужни ток“ у Србију ући код Зајечара, ил ипак код Ниша.“

Мислимо да нова подела рада мора да буде резултат измењених стратегија развоја по регионима Србије, као последица, а не узрок нових околности, нарочито потребе за допунским индустријским погонима широм Србије.

У формулисање друштвених циљева и избор развојне стратегије земље требало би укључити све релевантне стручне и политичке снаге, друштвене групе, социјалне, образовне, научне и друге институције, заједнице и појединце, што би послужило као основа за праву и добро вођену економску политику и мере државних органа за њену реализацију.

Без довољног уважавања и регионалних друштвених захтева у развоју, постоји објективна опасност од понављања економске историје која је била узрок дубоких друштвених противуречности, друштвених конфликта и застоја у друштвеном, економском и социјалном развоју. Зато је потребно дефинисати друштвено-економске оптимуме у развоју земље, полазећи од тренутног стања у друштву и економији, те друштвено прихватљивих резултата, на које овим путем и ми апелујемо.

### **Различите класификације приступа анализи**

На основу до сада реченог надамо се да је јасно због чега постоје различита гледишта о различитим приступима анализи проблема гасификације у Србији., односно дебати да ли је гасификација процес или пројекат.

Упознавање различитих нивоа, а у оквиру њих различитих приступа гасификацији, омогућено је досадашњим расправама о овом питању. Свака од њих на свој начин упућује на различите дилеме и полазне основе аутора који се баве гасификацијом.

Овде није реч само о различитим приступима анализи гасификације већ и о различитим класификацијама приступа. То је последица, пре свега, коришћења различитих критеријума на основу којих разни аутори развијају приступе гасификацији, али и мноштва питања која се отварају око њега. Таквих критеријума има много, али нису сви подједнако значајни. Расправа о овим питањима одвела би нас далеко и овде само скрећемо пажњу да тај проблем треба имати у виду.

Евентуална коначна одлука да „Јужни ток“<sup>2</sup> уђе код Зајечара, а не код Димитровграда, да Гасни центар не буде Ниш, већ северни део Србије, посебно у ситуацији када је реч о трошковима транспорта гаса из Гасног центра са севера, није ништа друго до својеврсна отимачина и директно фаворизовање богатијег севера у односу на југ, па и наметање ставова развијених већини грађана Србије. Сматрамо да су ови ставови Влади мање – више јасни и да се одлуком о уласку „Јужног тока“, изградњи Гасног центра и Гасне електране у Нишу тежи националном реториком замаглити све Студијом изводљивости пројекта.

Нажалост, наведени аргументи су привидни. Грађани Ниша и шире - Јужне Србије - свесни су да одлука да „Јужни ток“ не уђе код Димитровграда значи давање нижеразредног значаја Нишу, као другом по величини граду Србије.

Пошто је јасно да аргументи нису довољно оправдани потезе се за мање оправданим: Ниш ће добити некакво чвориште и гаса колико му треба. Значи,

---

<sup>2</sup> Гасовод „Јужни ток“ је предвиђене дужине 450 км, са притиском гаса од најмање 60 бара, који улази код Зајечара (односно Димитровграда), а излази код Суботице.

Ниша неће бити на енергетској мапи Европе, нема Гасне електране у Нишу, јер је за инвеститора веома важно да гас буде што јефтинији – да транспортни трошкови гаса до гасне електране буду што нижи. Због тога је и министар Шкундрић недавно изјавио да ће се гасне електране градити код Новог Сада и Београда, а да о Нишу треба размислити.

Како је јасно да аргумент – да Ниш не буде Гасни центар – није довољно јасан, потеже се за студијом изводљивости: другим речима треба просветити грађане Јужне Србије, а то ће учинити Влада која је постала чувена по прихватању свега што се предлаже са севера и прко-шењу остатку Србије. Остаје, зато питање: како Влада намерава да убеди грађане Југоис-точне Србије да се освесте логиком да им Гасовод „Јужни ток“ није шанса и да их натера да прихвате мишљење развијеног севера (ако не могу да мисле својом главом). Остаје горак ук-ус да се грађани Јужне Србије проглашавају „заосталим“, јер не желе да прихвате оно што им нуди квази елита.<sup>3</sup>

Ако је коначна одлука Владе о гасном аранжману оправдана (рационална), било би најбоље да се грађани Југа Србије убеди да је то и за целу Србију најбоље. Ако је она толико добра њу би вероватно прихватила већина грађана Србије.<sup>4</sup> То, наравно, подразумева преста-нак и било каквих коментара тешко схватљиве одлуке Владе о овом питању.

Крајњи резултат ће бити да ће сиромашни грађани Југа Србије, који су највише подр-жавали популистичке идеје о гасном аранжману са Русијом платити цех. За узврат, остаће нерационалном одлуком Владе, Југ Србије и даље неразвијен<sup>5</sup>, за нешто што им је и сама Русија (преко Путина) обећала. За нешто што је шанса века, као могући прикључак развије-ном делу Србије.

На грађанима Југа Србије је да одлуче да ли ће ћутати на одлуку Владе у овом случају, или ће се побунити, јер није реч само о отимачини пружене му шансе, него и о негирању здравог разума већег дела нације.<sup>6</sup> Немирење са одлуком Владе да „Јужни ток“ уђе у Србију код Димитровграда, да Ниш буде Гасни центар и да се у Нишу

---

<sup>3</sup> Усуштини, питање гасовода „Јужни ток“ усредсређено је на противречне видове одговорности. Које су одговорни наши званичници? Ако у теорији демократија значи одговорност према људима којима се влада и управља, у пракси би лидери требало да су одговорни програмима структуралног подешавања, што Југ Србије и очекује.

<sup>4</sup> То што се Гасни центар и главни вентили за цео Балкан измештају с оне стране Дунава и Саве, можда није добро за целу Србију. Тиме се у АП Војводини концентришу целокупни енергетски редурси (нафта и гас), што подразумева питање: где је ту енергетска безбедност земље за будућих 100 година?

<sup>5</sup> У овом делу наше земље најтеже се живи. Становништво је врло лошег социјалног стања, мало је запослених, а много отпуштених. Економски положај целе Јужне Србије је у односу на Београд и Војводину врло непово-љан.

<sup>6</sup> Пошто и даље постоје препреке у географском и економском погледу, јер је тржиште још увек неслободно и нефлексибилно, централни проблем у макроекономском развоју јесте, у овом случају, незапосленост. Флексибилност тржишта радне снаге подразумева слободу кретања радне снаге те промене радних места најмање пет пута у току радног века, па је потребно развити тржиште радне снаге до мере на којој би се радна снага као и остали чиниоци производње слободно кретали и циркулисали на целом тржишту земље. Због недовољно развијене мреже актера тржишта коју узрокује постојеће стање развијености земље, те непотпуна информисаност о овом проблему долази до још већег смањења флексибилности на постојећем тржишту рада.

изгради Гасна електрана је добар пут за буђење из учмалости Југа Србије који убрзано срља у економску катастрофу.

## Закључак

Анализа економског развоја Јужне Србије показује константно стагнирање и опадање економских активности, продубљивање економских противуречности и погоршање услова живота становништва у односу на остатак земље.

Ради превазилажења ниског нивоа економске развијености у односу на окружење земље, била би ефикасна оријентација на економски развој који активира могуће решење у доме-ну изградње гасовода „Јужни ток“ и низа других инфраструктурних пројеката који га прате. Ово тим пре што Југ Србије располаже обиљем стручне радне снаге, која је незапослена или недовољно запослена. У том циљу препоручујемо коришћење широког арсенала мера економске политике које би уз већ предузете мере омогућиле раст продуктивности запошљавања.

На основу реченог у раду могло би се навести следеће:

- Југ Србије је у озбиљној кризи и морамо да делујемо одлучно,
- Пројекције развоја овог дела Србије оствариве су и не треба их посебно објашњава-ти,
- Грејање из Гасне електране знатно је економичније и зато се треба борити да се она изгради и у Нишу,
- Аутопут за Македонију и Бугарску је у приоритету, а на тај приоритет се одавно већ заборавило, па треба инсистирати да се исти оживи,
- Мора се у Југ Србије више улагати, што би требало да буде приоритет у размишљању Владе, кад је у питању равномерност развоја земље.
- Србија мора мислити на будућност у сваком погледу: и када је у питању енергетика сигурност, па и у случају безбедности сваке врсте.
- „Јужни ток“ би требало да уђе код Димитровграда из много разлога, посебно када је у питању равномерност развоја и размештаја производних снага целе земље.

## Литература

1. Политика, Београд, од 8, 10, 12, 14, и 16. 01., односно 4. и 6. 03. 2010. године.
2. Прокоповић, Б.Б., и др., О глобализацији као светском процесу, Зборник радова наста-вника и сардника, Виша школа, Нови Сад, бр. 1-2/05.
3. Прокоповић, Б.Б., Поглед на нашу монетарну политику и јавну потрошњу, Зборник радова наставника и сарадника, Нишка пословна школа СС, Ниш, бр. 1/08.
4. Ратковић- Његомир, Б., Етнички аспекти регионализације, Зборник радова наставника и сардника, Виша школа, Нови Сад, бр. 1-2/05.
5. Стратегија привредног развоја Србије до 2010. године, Влада Републике Србије, експертски тим заједно предлога стратегије, Уредник и редактор Властимир Матејић, Књига 1 и 2, Београд, 2002.
6. Ставрић, Б., Пауновић, Б., и Бојовић, П., Пословна економија, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд, 2003.

### БИОРАЗГРАДИВИ МАТЕРИЈАЛИ - БУДУЋНОСТ У ИНДУСТРИЈИ АМБАЛАЖЕ

#### Апстракт

*Услед повећања тржишта и протока робе, неопходно је радити на проналажењу нових технолошких решења који ће у што већој мери заштитити потрошаче који конзумирају прехранбене производе. Непрекидно се проналазе нови начини паковања, који удовољавају све строжијим захтевима купаца. Неопходно је обезбедити производ од квара, али и обезбедити што мање излагање хране непожељним променама у току процеса производње. Поред традиционалних амбалажних материјала, данас се све више говори о биоразградивим материјалима произведеним из обновљивих извора сировине, који се лако разграђују под утицајем фактора животне средине. Биоразградиви амбалажни отпад мора бити такве природе да може поднети физичко, хемијско, термално или биолошко разлагање тако да се највећи део материјала од кога је сачињен на крају раставља на угљен диоксид, биомасу и воду. У нове трендове паковања свакако спада и све већа примена јестивих биополимерних амбалажних материјала. Јестиви омтачи базирани су на различитим мешавинама млечног серума, протеина, скроба и адитива, и могу да се користе за паковање и заштиту различитих производа. У науци последњих година постоји тренд развоја биоразградиве амбалаже која може да задовољи све потребе производа за очување његовог квалитета а да при том смањује загађивање животне средине.*

**Кључне речи:** *тржиште, прехранбени производ, биоразградиви материјали, биополимери, амбалажни отпад, биополимерни материјали.*

### BIODEGRADABLE MATERIALS - FUTURE IN PACKAGING INDUSTRY

#### Abstract

*Due to market and increase the flow of goods, it is necessary to find new technological solutions that will as much as possible to protect the consumers who consume food products. He constantly finds new ways of packaging products that meet all the stringent requirements of customers. It is necessary to ensure the product from damage, but also provide less exposure to undesirable changes in foods during the manufacturing process. In addition to traditional packaging materials, today to talk about a biodegradable material produced from renewable raw materials that are easily decomposed under the influence of environmental factors. Biodegradable packaging waste shall be of such nature that it may submit*

*a physical, chemical, thermal or biological decomposition such that most of the material from which is made at the end separates the carbon dioxide, biomass and water. The new packaging is surely one of the trends and the growing use of edible biopolimernih packaging materials. Edible coatings based on different mixtures of milk serum proteins, starch and additives, and can be used for packaging and protection of various products. In science there is a trend in recent years the development of biodegradable packaging which can meet all the needs of the product to preserve its quality while at the same time reducing environmental pollution.*

**Key words:** market, food product, biodegradable materials, biopolymers, packaging waste, biopolimerni materials.

## Увод

Амбалажа као неизоставни део већине индустријских производа, заузима веома значајно место, како у економском, тако и у еколошком погледу. Узимајући у обзир да још није пронађена амбалажа која би у потпуности испуњавала све еколошке критеријуме, потребно је пронаћи најадекватније решење које ће бар приближно умањити штетне ефекте амбалаже по животну средину.

Може се уочити да су на одређеним просторима остале више од 2000. година само оне цивилизације чији је велики део живота био посвећен очувању и поштовању природне средине. Данас, због веома високе густине насељености, нажалост, не постоје ненасељени простори богати природним изворима живота. Преостало је једино ратовати за депоније опасног отпада. При томе се мора имати у виду да сваки и најбезазленији отпадак, када се нагомила у довољној мери, постаје веома опасан.

Брз развој нових технологија паковања треба ускладити са законском регулативом и строгим еколошким стандардима. Екологија и очување еколошких система кружењем материје – рециклажом, су веома значајно откриће XX века. Све сложенији и крупнији проблеми који се постављају пред човечанством за очување биосфере као глобалног еколошког система, несумњиво показују значај рециклаже и разградивости амбалажног отпада. Она представља најадекватнији и најрационалнији начин употребе амбалажног отпада. Несумњиво ће њен развој бити настављен у будућности у складу са концептом одрживог развоја.

Због све израженијег проблема гомилања амбалажног материјала, пре свега пластике која има веома дуг животни циклус, појавила се потреба за самоуништивим амбалажним материјалима. Као резултат ове потребе настали су биополимери. Самоуништива биодеградабилна амбалажа се назива IV генерација амбалаже<sup>1</sup>.

Развој амбалажних материјала и амбалаже, са еколошког аспекта, мора подразумевати следеће приоритетне циљеве<sup>2</sup>:

---

<sup>1</sup> Lazić, V., Gvozdеновић, J.: *Biopolimeri kao ambalažni materijali*, Tehnološki fakultet, Novi Sad, 2007.

<sup>2</sup> Weber, J.C.: *Biobased Packaging Materials for the Food Industry*, European Concerted Action, 2006.



- а. да се смањи маса отпада;
- б. да се омогући поновна употреба;
- ц. да се омогући рециклажа;
- д. да је могуће сагоревање;
- е. да се смањи маса за одлагање у депоније.

Са аспекта ових захтева, а имајући у виду комплетан еколошки биланс биополимера, може се рећи да они спадају у еколошки прихватљиве амбалажне материјале.

## 1. Карактеристике биополимера

Биоматеријали (биополимери) су полимери произведени из обновљивих извора. За разлику од конвенционалних полимера, који се производе из необновљивих извора (угаљ, нафта), биополимери се производе из биљне сировине, на првом месту, а у новије време и из животињске. Производња из обновљивих извора може бити значајан допринос у погледу мање потрошње енергије при производњи и ширем спектру начина одлагања отпада, са незнатним утицајем на околину.

Основна особина биополимера јесте њихова биоразградивост. Конвенционални биополимери нису биоразградиви јер имају веома дуге ланце молекула који су превелики и превише међусобно повезани да би били разграђени од стране микроорганизама<sup>3</sup>. За разлику од ових, полимери направљени од природних биљних супстанци имају молекуле који су разградиви од стране микроорганизама. Да би били разградиви, у биосфери мора да постоји бар један ензим који убрзава разградњу хемијског ланца датог полимера<sup>4</sup>. Постоје многи стандарди за мерење биоразградивости супстанце, при чему свака држава има своје стандарде. Захтеви варирају од 90 до 60% разградње супстанце у временском периоду од 60 до 180 дана од тренутка стављања супстанце у средину погодну за компостирање .

Квалитет производа од биопластике се оцењује не само биоразградивошћу него и функционалношћу производа. Биоразградив производ је бескористан ако не може задовољити захтеве који се постављају пред њега у виду механичке и хемијске отпорности, трајности, итд. Због тога је јако битно да се произвођачи биопластике посвете не само биоразградивости материјала него и другим својствима полимера како би нови полимери били конкурентни конвенционалним полимерима<sup>5</sup>.

## 2. Категорије биополимера

Биополимери се могу поделити у три основне категорије према њиховом пореклу и начину производње<sup>6</sup>:

<sup>3</sup> Izvor: [www.tehnologijahrane.com](http://www.tehnologijahrane.com), autor: Nemet, N., 19.jun.2009.

<sup>4</sup> Marsh, K., Bzgsu, B.: *Food Packaging-Roles, Materials and Enviromental Issues*, Journal of Food Science, 72, 2007.

<sup>5</sup> Izvor: [www.tehnologijahrane.com](http://www.tehnologijahrane.com), autor: Šumić, Z. *Ambalažni materijali*, 2008.

<sup>6</sup> Izvor: [www.tehnologijahrane.com](http://www.tehnologijahrane.com), autor: Nemet, N., 19.jun.2009.

1) *Полимери екстраховани / изоловани директно из биомасе.*

Ова категорија биополимера је највише присутна на тржишту. Полимери ове категорије добијају се од биљака, морских и домаћих животиња. Примери су полисахариди, целулоза, скроб и цитин, протеини сурутке, казеин, колаген, протеини соје, миофибриларни протеини животињске мускулатуре, итд. Ови материјали имају добра баријерна својства за гасове, али су веома хидрофилни.

2) *Полимери произведени класичним хемијским синтезама од биомономера.*

Хемијском синтезом могуће је добити велики спектар биополиестера. Теоријски, сви досадашњи амбалажни материјали могу се заменити новим врстама добијеним од обновљивих мономера, али је питање економске оправданости. Најпознатији биополимер из ове групе је полилактичка киселина (PLA). Мономер полилактичке киселине је млечна киселина која се лако може добити ферментацијом из угљенохидратне сировине. Као извор угљенохидрата може се користити кукуруз, пшеница или алтернативно сурутка и шећерни сируп. PLA се може формирати у виду фолија, термоформираних посуда или распршивањем укомпоновати у комбиноване материјале.

3) *Полимери добијени директно из природних или генетички модификованих организама.*

Ове полимере акумулирају многе бактерије као извор енергије и као резерве угљеника. У ову групу спадају полихидроксиалконати (PHAs) и бактеријска целулоза.

Њихове особине највише су повезане са особинама мономера од којих су изграђени што омогућава широку лепезу различитих биополимера који се могу синтетисати помоћу микробиолошке ферментације. Најчешће је у употреби дериват полихидроксибутират са ознаком PHB.

### **3. Производња и примена амбалаже на бази биополимера**

Инжењеринг биоматеријала за амбалажне јединице и материјале захтева добро познавање особина материјала полимера<sup>7</sup>. Ако особине нативних биополимера не задовољавају захтевано, постоји могућност модификовања материјала на одређени начин. За задовољавање веома специфичних захтева (веома мала пропустљивост гасова и велика резистентност на воду) могу се користити комбиновани материјали у смеси, лепљењем слојева или коекструзијом.

Да би се прозвела 100% биоразградива амбалажа потребно је развити и биоразградиве адитиве. За сада се користе пластификатори, стабилизатори, адхезиви, боје, као и за полимере.

Биолошки полимерни деривати могу се користити за формирање свих врста и облика амбалаже, користећи опрему за производњу конвенционалних материјала. Од биоматеријала производе се коекструдирани филмови, ливени филмови, фолије за термоформирање посудича и чаша, бризгани и дувани производи, као што су чаше, подлошци, боце, екструдиране фолије намењене за оплемењивање папира, картона или других фолија. Посебан вид биополимера је и јестива амбалажа у виду јестивих превлака и филмова.

---

<sup>7</sup> Izvor: [www.tehnologijahrane.com](http://www.tehnologijahrane.com), autor: Nemet, N., 19.jun.2009.

#### 4. Биоразградива пластична амбалажа за храну

Уназад неколико година у свету је у материјале за паковање намирница уведена и биоразградива пластика начињена од различитих биљака међу којима предњачи кукуруз. Одговор привреде и тржишта на ову нову врсту амбалаже је одличан обзиром да се ради о амбалажи која је „пријатељски“ настројена према човековој околини, значи апсолутно еколошка и здрава, која пружа могућност потпуне рециклаже, па се предвиђа раст примене овакве пластичне амбалаже за око 20 процената годишње.

Америчка фирма „Nature Works” из Блаир-а, Небраска, која је током протекле три године имала незапамћени раст пословања захваљујући биоразградивом полимеру PLA, производи преко 4.500 оваквих боца дуване амбалаже на сат, зависно од величине и модела. Компаније за производњу воде за које израђују властите боце на овај начин имају уштеду од 25 до 50 центи у поређењу са класичним. Прошле године цена класичне пластичне амбалаже кретала се између 30 до 80 центи пратећи стални раст цене нафте, што биоразградивој пластици даје предност. Осим тога, знатно се смањују и издаци за енергију с обзиром да, у односу на уобичајену PET амбалажу, за обликовање захтева загревање на само 75 °C, а не на 100 °C колико треба за PET<sup>8</sup>.

Немачка компанија “Treoфан” користи овакву пластичну амбалажу за прехранбене намирнице и друге производе, као филм за паковање „Biophan“. Очекујемо да ће је и наши привредници ускоро прихватити.

Биоразградива амбалажа у потпуности је нетоксична. Научници Империјал колеџа у Лондону изумели су прву „праву” биоразградиву кесу, сачињену од специјално обрађених влакана целулозе<sup>9</sup>. За разлику од вештачке разградње класичних и биоразградивих пластичних кеса у којима се користе велике количине енергије и воде, распад „праве” биоразградиве кесе, био би готово по правилу природан, јер би га иницирала разградња животних намирница попут воћа, поврћа, меса, млека... Биомаса сачињена од влакана кукуруза и шећерне трске која се користи за прављење нове амбалаже има још једну предност, а то је њена цена. Још једна погодност коју са собом носи ова прва биоразградива кеса јесте и потенцијална корист приликом његове разградње. Нова амбалажа би у процесу распада апсорбовала мале количине воде, а пошто је у потпуности нетоксична могла би да се користи као јефтино ђубриво. Звучи чудно, али можда долази време када ћемо охрабривати људе да на својим усевима затрпавају ову амбалажу, уместо да користе скупа и често токсична решења. Стручњаци процењују да би се нова једињења, осим у свакодневној употреби, могла користити и у научне и медицинске сврхе. Нова биоразградива влакна би у првој фази истраживања била коришћена у процесима регенерације ткива коже и унутрашњих органа.

Према неким проценама, глобална производња стандардних пластичних кеса се на годишњем нивоу креће између 70 и 80 милиона тона, и то само за потребе супермаркета. Према законима ЕУ, ова врста амбалаже биће избачена из свакодневне употребе у наредних неколико година. Поред законских регулатива, производња нове врсте биоразградиве амбалаже даће и свој практични допринос овом тренду.

---

8 Izvor: [www.agropress.org.rs](http://www.agropress.org.rs), autor: Kreculj, D., 31.10.2010.

9 Izvor: [www.politika.rs](http://www.politika.rs), autor: Čolaković, A., 28.8.2011.

Компанија ”PEPSI”, представила је нову револуционарну ”зелену” флашу која ће имати стопроцентну биљну базу и моћи ће у потпуности да се рециклира. Тиме је ова компаније претекла ривалску ”Coca-Colu” чија еколошка боца засада садржи само 30 процената шећерне трске. ”Зелена боца” има дуг списак обновљивих сировина биљног порекла: прави се од конопљине траве, коре четинара и листа који обмотава кукурузни клип. У састав нове амбалаже, требало би да уђу и коре поморанце и кромпира, љуска зобеног зрна и други нус-производи прехранбене индустрије. Молекуларна структура нове боце биће идентична оној коју има PET амбалажа. И по изгледу и на додир, биће иста као и пластична и подједнако добро ће штитити садржај од спољних утицаја. Прве овакве боце, ”PEPSI” ће почети да користи у тест програму током 2012. године, а уколико се покажу успешним, приступиће се њиховој пуној комерцијализацији<sup>10</sup>.

## 5. Еколошки и маркетинг аспект примене биоразградиве амбалаже

Један од веома важних стратешких проблема са којим се суочава прехранбена индустрија је загађивање животне средине, посебно количином амбалажног отпада<sup>11</sup>. Више од једне деценије амбалажни отпад је, као резултат притиска јавности, медија и невладиних организација које се баве питањем заштите животне средине, један од важних проблема произвођача хране. Тежња ка повећању еколошке компатибилности коришћених амбалажних материјала у прехранбеној индустрији, води све широј употреби материјала на бази биополимера.

Напори да се смањи загађење животне средине не смеју бити усмерени само на решавање питања отпада, већ и на врсту и обновљивост коришћене сировине. Са циљем да се испуне захтеви које савремено доба поставља пред произвођаче хране, настала је биоразградива амбалажа. Она подноси физичко, хемијско, термално и биолошко разлагање тако да се највећи део материјала од кога је произведена на крају раставља на угљендиоксид, биомасу и воду<sup>12</sup>. Без ове предности у односу на синтетичке полимере, прехранбена индустрија не би имала довољан подстрек да са широко применљиве синтетичке амбалаже прелази на биоразградиву, која захтева посебне услове производње, коришћења и складиштења<sup>13</sup>. Међутим, због потребе за што хитнијом интервенцијом ради спасавања планете од загушења пластиком и другим вештачким материјалима који се не могу никада у потпуности и без штетних последица разградити, наука улаже свакодневне напоре да унапреди својства биоразградивих полимера и тиме омогући њихову ширу примену.

Постоје мноштво разлога зашто да користите еколошке кесе за паковање производа. Обзиром да је њихова производња јефтинеја, самим тим

---

<sup>10</sup> Izvor: *Večernje novosti*, 27.03.2011. str.35.

<sup>11</sup> Coles, R., McDowell, D., Kirwan, M.: *Food Packaging Technology*, Blackwell Publishing Ltd., 2003.

<sup>12</sup> Šumić, Z.: *Ambalažni materijali*, [www.tehnologijahrene.com](http://www.tehnologijahrene.com), 2008.

<sup>13</sup> Robertson, G.L.: *Food Packaging, Principles and Practice, Second Edition*, Taylor & Francis Group, 2006.

су и биоразградиве кесе повољније од осталих, не-еколошких кеса. Еколошка амбалажа захтева знатно мање новца, а доприноси очувању природе, јер се сама врло брзо разграђује и претвара у ђубриво, без емитовања штетних честица метана. Поред тога, еколошка амбалажа представља естетско решење за производе, јер може да буде провидна и у боји и тања је од пластичних кеса. Лепе и практичне, еколошке кесе су такве да могу да дођу у додир са свим врстама намирница. Издржљивост и механичке особине ових кеса су такође на изузетном нивоу.

Ако бисмо упоредили биоразградиве кесе са осталим врстама, све предности су на страни еколошке амбалаже. Пластичне кесе, док се разграђују, емитују штетни метан, баш као и папирне кесе, које су, притом, непрактичне и скупље. Чак кесе од јуте и памука, које вам на први поглед не делују штетно, изискују уништавање природе.

У својој књизи „*Еколошка интелигенција*“, Данијел Големан<sup>14</sup> сматра да треба увести нову врсту интелигенције и то „еколошку“. Он каже: „*Еколошка* се односи на разумевање организама и њихових екосистема, а *интелигенција* подразумева капацитет да се учи из искуства и ефикасно опходи према својој околини. Еколошка интелигенција нам омогућава да примењујемо оно што научимо о начинима на које људска делатност утиче на екосистеме да бисмо наносили мање штете и поново живели одрживо у свом кутку - а данас је то цела планета. Садашње претње захтевају да изоштримо један нови сензибилитет, односно капацитет за препознавање скривене мреже повезаности између људске активности и природних система и тананих сложености њихових пресека. То буђење према новим могућностима мора довести до заједничког отварања очију, то јест, до промене наших најосновнијих претпоставки и перцепција, оне која ће покренути промене у трговини и индустрији, као и у нашем појединачном деловању и понашању.”<sup>15</sup>

## Закључак

Глобализација и сложеност светског тржишта, брз проток робе и нарастајући број светске популације постављају пред произвођаче и трговце веома комплексне задатке. Велика продукција, брза транспозиција производа, немилосрдна конкуренција и све обавештенији и пробирљивији купци захтевају константно усавршавање и проналажење нових решења у области паковања прехрамбених производа и роба широке потрошње.

Количина амбалаже ће расти сваког дана због све већег степена финализације хране и бити условљена порастом броја потрошача (становника планете Земље), самим тим је и њен еколошки статус доминантнији од економског. У циљу обнове, унапређења и смањења неповољних утицаја амбалаже на животну средину потребно је предузети све потребне мере и радње прихватајући филозофију да “животну средину нисмо наследили од родитеља, него смо је позајмили од деце”. Проналажењем и усвајањем нових техничких и технолошких решења морамо прихватити и обавезу заштите, обнове и унапређења животне средине, што је једино могуће усвајањем постулата тзв. *одрживог развоја*, који

<sup>14</sup> Goleman Danijel, psiholog i doktor Harvardskog univerziteta, autor “*Emocionalne inteligencije*”.

<sup>15</sup> Goleman, D., *Ekološka inteligencija*, Geopoetika, Beograd, 2010.

подразумева интензиван научно-истраживачки rad на освајању и примени нових техничких и технолошких решења која ће унапређивати и регенерисати животну средину. Примена нових комплексних, револуционарних материјала за производњу амбалаже – биополимера који могу да задовоље све потребе производа за очување његовог квалитета а да се истовремено смањује загађење животне средине, јавља се као неминовност. Биоразградива амбалажа ће постепено заузимати водеће место у потрошњи материјала у индустрији амбалаже. Због својих карактеристика биополимери представљају материјале будућности у индустрији амбалаже.

Са друге стране, природа користи веома “високе технологије”, без некорисних отпадака, а у њој материја непрестано кружи у животним циклусима. Нарастајућа еколошка свест упућује нас да пажљиво формирамо циљеве које постављамо пред науку и технологију, те да нашу технологију амбалаже у што већој мери ускладимо са природом. Ако на време схватимо да ћемо, победивши природу, уништити живот на планети, имамо шансу.

### Литература

1. Coles, R., McDowell, D., Kirwan, M.: *Food Packaging Technolgy*, Blackwell Publishing Ltd., 2003.
2. Curaković, M., Vujković, I., Gvozdenović, J., Lazić, V.: *Praktikum kontrola ambalažnih materijala i ambalaže*, Novi Sad, 1992.
3. Cherian, G., Gennadios, A., Weller, C., Chinachoti, P.: *Thermomechanical Behavior of Wheat Gluten Films: Effect of Sucrose, Glycerin and Sorbitol*, *Cereal Chem.* 72, 1995.
4. Goleman, D., *Ekološka inteligencija*, Geopoetika, Beograd, 2010.
5. Izvor: Večernje novosti, 27.03.2011. str.35.
6. Lazić, V., Gvozdenović, J.: *Biopolimeri kao ambalažni materijali*, Tehnološki fakultet, Novi Sad, 2007.
7. Marsh, K., Bzgusu, B.: *Food Packaging-Roles, Materials and Enviromental Issues*, *Journal of Food Science*, 72, 2007.
8. Robertson, G.L.: *Food Packaging, Principles and Practice, Second Edition*, Taylor & Francis Group, 2006.
9. Šumić, Z.: *Ambalažni materijali*, [www.tehnologijahrene.com](http://www.tehnologijahrene.com), 2008.
10. Tharanathan, R.N.: *Biodegradable Films and Composite Coatings: Past, Present and Future*, *Trends Food Sci. Technol.* 14, 2003.
11. Weber, J.C.: *Biobased Packaging Materials for the Food Industry*, European Concerted Action, 2006.

1. [www.tehnologijahrene.com](http://www.tehnologijahrene.com), 20.8. 2011.
2. [www.agropress.org.rs](http://www.agropress.org.rs), 01.09.2011.
3. [www.politika.rs](http://www.politika.rs), 28.8.2011.
4. [www.sr.wikipedia.org](http://www.sr.wikipedia.org), 03.09.2011.
5. [www.emagazin.co.yu](http://www.emagazin.co.yu). 2011.
6. [www.tkojetko.irb.hr](http://www.tkojetko.irb.hr), 2011.

## ДРЖАВА КАО ИЗВОР ФИНАНСИРАЊА РАЗВОЈА ТЕХНОЛОГИЈЕ

### Апстракт

*У тржишној привреди конкуренција представља кључни фактор мотивације привредних субјеката у испољавању иновационих активности. Концептуално, не доводећи у питање овако изнешену констатацију, може се приметити да у савременим условима привређивања које одликује невиђена научно-технолошка офанзива водећих светских корпорација, подршка државе у области финансирања истраживања представља важан чинилац развоја технологије.*

**Кључне речи:** држава, истраживање, развој технологије, извори финансирања.

## STATE AS A SOURCE OF FINANCING FOR DEVELOPMENT TECHNOLOGY

### Abstract

*In a market economy competition is a key factor in the motivation of economic entities in the exercise of innovation activities. Conceptually, without prejudice to the EWR this statement, one can notice that in savrmenim economic conditions characterized by unprecedented scientific and technological offensive the world's leading corporations, government support in the field of research funding is an important factor in the development of technology.*

**Keywords:** government, research, technology development, sources of funding.

### Увод

Држава финансира већину фундаменталних истраживања код којих до изражаја долазе различите несавршености тржишта. Највећи део подршке државе фундаменталним истраживањима усмерен је ка финансирању истраживачких активности на универзитетима и високим школама. Фундаментална истраживања су пресудна за дугорочни привредни раст и развој и означавају кључну претпоставку примењеним истраживањима и развоју. Комерцијални производи и иновације су, међутим, прави стимуланс и за фундаментална истраживања и често су резултати видљиви годинама након што је истраживање завршено. Због свега овога, као и због неспорне околности да је комерцијална примена фундаменталних истраживања ретко видљива, предузећа често немају подстицаја да сама финансирају ове активности. Мало је неслагања око констатације да држава мора имати водећу



улогу у финансирању фундаменталних истраживања и обуци научног кадра (вероватно зато што укупни приходи за друштво од ових пројеката превазилазе приходе које присвајају поједини економски субјекти, иноватори).

## **Истраживање и развој – прворазредна брига савремене државе**

Већи део директне помоћи државе истраживању и развоју одлази на финансирање пројеката примењеног истраживања и развоја у индустрији, иако је питање степена до кога држава треба да на тај начин подржава ове активности у индустрији врло сложено. Традиционално, већи део ове финансијске подршке усмерен је ка остваривању националних циљева попут оних који се односе на истраживање свемира, одбране и, посебно у последње време, истраживања у области здравства. Иако несавршености тржишта мање долазе до изражаја код примењених, него код фундаменталних истраживања, оне ипак постоје. Чак и најприменљивија истраживања су ризикантна и могу да изазову велике ефекте преливања.

Супротно очекивањима, САД је посвећенија субвенционисању улагања у истраживања и развој у поређењу са осталим видовима инвестиција. Наиме, предузећа могу да наведу да су издаци учињени на име активности истраживања и развоја њихов текући трошак, што се аутоматски одузима када се израчунава висина корпоративног пореза на профит. Супротно, улагања у грађевинске објекте и машине не могу се сврстати у текуће трошкове већ се могу отписивати постепено, путем амортизације. По једном броју аутора, овакав третман знања у САД јесте пре случајност у историји пореза него експлицитна политика.<sup>1</sup> Ово првенствено из разлога што, по њима, САД троше мало на име активности истраживања и развоја, те су стога посебно неопходни подстицаји индустријама нових технологија.

Државна подршка истраживању и развоју је генерално гледано помогла у ублажавању проблема недовољних инвестиција. Свака новчана јединица кредита намењених истраживању генерише више од једне новчане јединице приватних улагања у области истраживања и развоја. Директна државна улагања такође стимулишу приватна улагања и у областима фундаменталних и примењених истраживања. Иако највећи део износа државних улагања у област истраживања развоја није усмераван ка иновацијама и комерцијалним валоризацијама нових производа у области широке потрошње, она врло често за резултат имају широке комерцијалне ефекте. Примера ради, држава је у САД на овај начин подржала развој и дифузију авиона на млазни погон, индустрију полупроводника, рачунаре и компјутерски контролисне машине, фармацеутску и биотехнолошку индустрију, напредне енергетске и еколошке технологије, индустрију нових материјала, као и многе друге комерцијално успешне технологије.

Овај систем подршке активностима истраживања и развоја је функционисао добро у условима у којима су концерни за националну безбедност обезбеђивали подршку у финансирању многих истраживачко-развојних пројеката. Крај хладног рата, међутим, смањило је тражњу за истраживањима везаних за одбрану и учинио је националну безбедност недовољно јаким разлогом за подршку многих истраживачких пројеката у области војног сектора. Поред тога, средином осамдесетих година двадесетог века успоравање раста продуктивности и

---

<sup>1</sup> Кругман, П. Обстфелд, (2009) Међународна економија, ДАТАСТАТУС, Београд, стр. 267.

повећање конкурентности америчких трговинских партнера довело је до уверења да федерална влада треба да се окрене конкретној подршци предузећа која су способна да претворе резултате истраживања у лабораторијама у производе за тржиште.

Организације са различитим циљевима као што су универзитети, приватне фирме и владине агенције, које су део технолошког окружења чине мрежу која олакшава проток информација, средстава, кадрова и других чинилаца потребних за технолошки развој и дифузију нових технологија. Заједно са самим организацијама важно је разумети везе које се успостављају међу њима. Ове везе дају важне сигнале у ком правцу и којом брзином ће се развијати технологије одређених организација. Примера ради, у САД јаке везе између електронске индустрије и војске су за резултат имале снажан развој технологија оријентисаних према војсци, док је у Јапану улога државе као иницијатора многих истраживачких пројеката довела до фокусирања корпорација на тржишта производа широке потрошње.

### **Присуство државе у области одбрамбеног сектора**

Постоји мишљење да је присуство државе у области одбрамбеног сектора њена неопходна функција, али многи неадекватно сумирају ефекте интервенционизама који се у овом сегменту појављују. Тако, примера ради, влада САД је током шездесетих, седамдесетих и раних осамдесетих година претходног века подржала развој индустријског сектора механизмом државних куповина добара из домена програма одбране и уговора из области истраживања и развоја повезаних са сектором одбране – нарочито у индустрији рачунара, продукције телекомуникационе опреме и авијације.

Војна индустрија под одређеним претпоставкама може значајно допринети привредном развоју земље. Ово тим пре што се ради о индустрији највећим делом ослоњеној на резултатима истраживања и развоја, са дисперзивним ефектима синергетског карактера по развој целе привреде. Илустрације ради, војни издаци су 2004. године представљали око 2,5% вредности светске производње, односно они су износили више од две стотине америчких долара по становнику.<sup>2</sup> Удео САД као водеће економске силе данашњице у укупним војним расходима у свету се приближава цифри од 50 посто. Разумљиво, водећи произвођачи наоружања и војне опреме су истовремено и највећи извозници. Готово невероватно звучи податак да су САД, Француска, Руска федерација, Немачка и Велика Британија учествовале са око четири петине у вредности светског извоза оружја у временском интервалу 2000-2004. године. Ови подаци илуструју значај војног сектора у светској трговини, а такође они могу индиректно говорити о улози војног сектора у привредном развоју поменутих земаља.<sup>3</sup>

Многобројни су разлози због којих поједине земље настоје да развију у што је могуће већем степену властиту индустрију наоружања и пратеће опреме. Међу најчешће помињаним су следећи:

<sup>2</sup> SIPRI Yearbook, (2008), Stockholm International Peace Research Institute, стр. 177-179.

<sup>3</sup> Yakovlev, P. (2007), Arms trade, military spending, and economic growth, *Defence and Peace Economics*, Vol. 18, No. 4, стр. 317.

- национална независност, безбедност у снабдевању и реаговање у кризним ситуацијама и у случају рата,
- одржавање војноодрбамбене способности за коју становници верују да ће бити неопходна у будућности,
- страни снабдевач може одређену земљу онемогућити да реагује на монополско подизање цена,
- страни снабдевач може обезбеђивати опрему неприлагођену потребама земље увознице,
- могућност утицаја у случају размене (располагање информацијама).

Утицај војног сектора на економске перформансе, пре свега на привредни раст, у конкретној националној економији могу бити груписани у следеће три категорије:

- механизми тражње,
- механизам понуде,
- безбедоносни механизам.

Утицај механизма тражње се остварује првенствено путем војних расхода који утичу преко кејнзијанског ефекта мултипликатора, а чији интензитет испољавања зависи од нивоа и структуре војних расхода. Деловање овог механизма остварује се тако што додатни издаци намењени војном сектору повећавају агрегатну тражњу чиме делују на раст ангажовања неискоришћених производних капацитета. Овај облик деловања је сврсисходан у периодима недовољне тражње, када издаци намењени војсци могу утицати на раст производње механизмом мултипликатора потрошње. Треба додати да се у многим развијеним земљама, војни расходи посматрају као механизам путем којег се повећава социјална инфраструктура (путеви, комуникационе мреже, и.т.д.) и људски капитал (војно образовање и обука), што има позитиван утицај на будући економски раст. Притом, треба имати у виду да различити извори финансирања додатних војних расхода, имају разноврсне ефекте (буџетски резони у другим државним програмима, виши порези, већи јавни дуг, примарна емисија, или комбинација ових метода).

Деловање механизма понуде се остварује захваљујући конкуренцији војног и цивилног сектора за радну снагу, физички капитал, људски капитал, природне ресурсе, али такође и за технологију. Ресурси коришћени за војне потребе не могу бити употребљени у цивилном сектору. Стога, постоје опортунитетни трошкови већих јавних расхода, а најзначајнији су: истискивање јавних и приватних инвестиција, негативан ефекат на биланс плаћања за земље које увозе војну опрему, неефикасност бирократије, нижи квалитет јавних услуга цивилном сектору, смањени расходи намењени истраживању и развоју и негативан утицај на радну снагу у цивилном сектору. С друге стране, војни расходи могу утицати на развој многих производа нових технологија (на пример, радар, информациони системи, ласери) што се може пренети на цивилни сектор.

Обезбеђивање националне одбране повећава сигурност појединаца и штити поштовање власничких права од домаћих и иностраних претњи, што може бити потенцијално важно за ефикасно функционисање тржишта и подстицање иновација. Оваква секвенца размишљања потиче још из времена Адама Смита и она на одређени начин представља један од два конститутивна дела концепта минималне државе. Међутим, када војни расходи нису узроковани базичним

сигурносним потребама, може бити негативних ефеката на привредни раст. Наиме, напред учињена опсервација се може тестирати у светлу констатације по којој се динамика привредног раста може повезати са повећаним војним расходима, у случајевима када се земља суочава са већим војним ризицима. Међутим, у случају повећаних војних расхода, привредни раст се успорава уколико се земља суочава са високим нивоима корупције у увек присутним питањем ефикасности трошења ових средстава. У овом последњем случају, мања војна потрошња је пожељна алтернатива и она може имати позитиван ефекат на привредни раст.

Војно-индустријски комплекс се суочава са опадајућим буџетима за одбрану, консолидацијом војне индустрије, повећаном глобализацијом индустрије, повећаном стопом усавршавања технологије, а такође и са све строжијим захтевима социјалне, еколошке и економске одрживости. Поред тога, све су израженији захтеви за смањивањем субвенционисања војно-индустријског комплекса.

Током последњих десетак година очигледна је тенденција смањења трошкова намењених активностима научног истраживања и развоја одбрамбеног карактера у корист истраживања у области цивилне оријентације у већини тржишних економија. Примера ради, удео државних расхода у истраживању и развоју у области одбране смањено се у просеку више од 5% од 1990. године и у годинама на почетку двадесет и првог века износи 14,5%.<sup>4</sup>

Без обзира на снижење државних издатака намењених покрићу истраживачко развојних трошкова у војном сектору, у низу земаља они још увек чине значајан део државних средстава намењених развоју науке. На почетку двадесет и првог века тај део у Великој Британији је износио 38%, Шпанији 26%, Француској 23%. Најмање од држава Европске уније за финансирање одбрамбених истраживачких и развојних пројеката издвајају Аустрија, Белгија, Данска, Италија, Грчка, Финска, код њих ови расходи не прелазе 2% укупних расхода истраживања и развоја технологије.

Смањење удела расхода намењених активностима истраживања и развоја у области одбрамбеног сектора у националним буџетима коинцидирало је, у задњим годинама, са структурним променама у сфери цивилних истраживања. Најприметнија од тих промена је давање приоритета програмима истраживања у областима очувања здравља и екологије. На истраживања из ових области се у земљама Европске уније издваја око 13% укупних државних издатака намењених истраживању и развоју, у Великој Британији више од 22%, у Финској, Италији, Португалији од 10% до 11%, Грчкој 8,7%, у Француској, Шпанији и Холандији од 7% до 8%.

### **Држава као извор финансирања технолошког развоја земаља Европске уније**

У почетним уговорима о Европској економској заједници политика истраживања и технолошког развоја није фигурисала. Премда је још 1958.

---

<sup>4</sup> Eurostat annuaire, (2002) Luxembourg, str. 220; Обзор экономического положения Европы, (2002) ЕЭК ООН, Н. Џорк и Женева. № 1. стр. 196.

године основан Заједнички иновациони центар који је био придружен пројектима Евроатома, структура политике истраживања и технолошког развоја се почела уобличавати током седамдесетих година. Штавише, у почетку она се доминантно водила у склопу индустријске политике.

Године 1967. основана је Генерална дирекција за науку истраживање и развој. Као кључни мотив њеног организовања у литератури се срећу финансијска захтевност значајнијих истраживачких пројеката и све евидентнија потреба да се спречи непотребно дуплирање у принципу увек финансијски врло захтевних истраживачких пројеката. Оснивање Генералне дирекције за науку и технологију је био резултат све евидентнијих потреба да се у што већем степену парира технолошкој доминацији америчких компанија и експанзији јапанских индустријских предузећа која су свој пробој на међународно тржиште темељила пре свега на комерцијалној примени нових информационих технологија.

Посебно место активностима истраживања и развоја технологије у Европској унији даје Лисабонска стратегија усвојена 2000. године. Овај документ се у првој деценији новог века сматрао не само угаоним каменом ове политике већ и оквирном визијом будућег економског и технолошког развоја економски и политички водеће регионалне интеграције на свету. Непосредан повод за усвајање овог документа су истраживања кључних узрока економског заостајања ЕУ15 за привредом САД. Најкраће, као основни узрок америчке економске супериорности у то време апострофирана је предност ове земље у областима истраживања и развоја технологије, што је са своје стране омогућило израженију продуктивност америчких фирми у односу на предузећа земаља ЕУ15.

Заостајање Европске уније за САД се могло констатовити на темељу елементарних макроекономских показатеља. Илустрације ради, стопа раста у периоду 1996-2000. износила је 4,5%, у САД а у ЕУ15 3,5%. Бруто домаћи производ по становнику је растао по просечној стопи од 3,1% у САД а у ЕУ15 по стопи од 2,7%. И поред четири пута интензивнијег увећања броја становника у САД, продуктивност је у сагледаваном временском интервалу расла по стопи од 2,1%, а у ЕУ15 по просечној стопи од 1,7%.

Кључни циљеви Лисабонске стратегије су:

- раст запослености са 61 на 70%,
- просечна стопа привредног раста од 3% (у односу на 2,1% у периоду 1991-2000. године и
- раст издатака намењених истраживању и развоју у бруто домаћем производу са 1,9% у 2000. на 3% до 2010. године.

Објективно говорећи, циљеви Лисабонске стратегије су постављени врло високо, и сасвим је очигледно да се исти нису могли остварити у дефинисаном временском интервалу. Циљ по коме је привреда ЕУ током прве деценије двадест и првог века требала да се трансформише у најконкурентнију економију у глобалним релацијама захваљујући пре свега комерцијалној валоризацији знања као кључне детерминанте развоја нове економије био је практично неостварив. Унија је стога 2002. Дефинисала бројне мере које су имале следеће циљеве:

- растућу употребу информационих технологија и стварање европског простора за истраживање и иновације,
- завршетак конституисања јединственог унутрашњег тржишта,
- стварање ефикасних и повезаних финансијских тржишта,
- јачање предузетничког амбијента, атрактивног посебно за развој ситног и средњег бизниса,
- бољу социјалну кохезију и промоцију запошљавања,

- унапређење система социјалне заштите,
- одрживи развој.

Коригована Лисабонска стратегија (март 2005), је документ у широј јавности познат под називом „Обновљена стратегија за раст и запошљавање“. Најкраће, циљеви измењене Лисабонске агенде су:

- учинити ЕУ стимулативнијим амбијентом за инвестициона улагања,
- обезбедити раст улагања у знање и иновација за економски раст,
- створити већи број нових и бољих радних места.

Иновирана Лисабонска стратегија (2006) апострофирала је значај следећих развојних циљева:

- унапређење конкурентности предузећа, нарочито малих и средњих,
- промоција свих облика иновација, укључујући нарочито оне из области екологије,
- убрзање развоја одрживог, конкурентног, иновативног и инклузивног информатичког друштва,
- промоција енергетске ефикасности и растућа употреба нових извора обновљиве енергије у свим секторима, укључујући и транспорт.

Намеће се питање укупних домета Лисабонске стратегије као и свих докумената Уније донетих на овом плану у периоду 2001-2007. Укратко, да ли кретање кључних макроекономских показатеља привреде ЕУ и економије САД у сагледаваном временском интервалу иде у правцу затварања својеврсног гена ове две групације, или се, пак супротно разлике одржавају или се чак и поред свих предузиманих мера продубљују. Прецизније, поставља се питање да ли је Лисабонска стратегија, коју смо у овом раду највећим делом идентификовали са стратегијом привредног развоја ЕУ, остварила у глобалу своју намену или није. Одговор многих истраживача је негативан из једноставног разлога што подаци за 2008. годину говоре да је ниво бруто домаћег производа ЕУ био за чак 50% нижи у поређењу са САД.

Подаци говоре да је у годинама друге половине прве деценије двадесет и првог века дошло до успоравања светске привреде. Глобално успоравање светске привреде било је евидентно по свим макроекономским показатељима; скромном расту бруто домаћег производа, опадању стопе запослености, споријем расту просечне продуктивности рада.

У другој половини прве деценије двадесет и првог века дошло до успоравања светске привреде. Глобално успоравање светске економије је неспорно по свим показатељима; скромнијем расту бруто домаћег производа, опадању стопе запослености, споријем расту просечне продуктивности рада. Нешто су бољи показатељи нових десет чланица Европске уније и они говоре о надпросечном расту бруто домаћег производа и продуктивности рада. Међутим, због релативно скромног економског потенцијала ових земаља, исти не доводи у питање генерални закључак да разлике између ЕУ25 и САД нису смањене у времену прве деценије двадесет и првог века, односно у периоду на који се односи Лисабонска стратегија, већ да су оне чак и увећане. Због тога је Европска комисија усвојила документ „ЕУ 2020“, који се као и претходна Лисабонска стратегија, односи на десетогодишњи период, односно период 2011-2020. Основни циљ нове стратегије је идентичан претходној, подизање конкурентности привреде ЕУ на основу знања и иновација на ниво који има привреда САД.

За разлику од САД где се примећује диференцијација инвестиција у сфери истраживања и развоја, државе Европске уније су одабрале пут јако изражене концентрације трошкова истраживања и развоја. У САД, ниједна од индустријских



грана не учествује у укупним издацима за активности истраживања и развоја више од 13% укупних расхода, док се у већини земаља Европске уније издвајају посебне области и програми који су карактеристични за ту земљу. Тако, на пример, у Великој Британији приоритет се даје активностима истраживања и развоја у области фармацеутске индустрије и аеронаутике (21,9% и 10,2%), у Шведској приоритетне области су аутомобилска, електронска и фармацеутска индустрија (18,2%, 21,9%, 15,2%), у Финској је то електронска и машинска индустрија (43,6% и 10,4%), у Немачкој аутомобилска, хемијска индустрија и електроника (24,2%, 12,2%, 11,3%), у Француској фармацеутска, аутомобилска и електронска индустрија (12,8%, 12,1%, 11,8%), у Италији електронска и аутомобилска индустрија (19,9% и 15,3%). Највећа концентрација активности истраживања и развоја је присутна у гранама као што су фармацеутска, електротехника и аутомобилска индустрија.

Упоредна анализа величине додељених средстава различитим субјектима истраживања и развоја показује да је главни корисник државних средстава истраживачка база индустријског сектора. Примера ради, индустријски сектор земаља Европске уније добија између 62% и 70% средстава намењених активностима истраживања и развоја. При том се највећи део активности истраживања и развоја у сфери индустрије (у просеку око 90%) финансира из профита и амортизације сопствених средстава, а само у мањи део из државних средстава и банкарских кредита.

На другом месту по обиму коришћења средстава намењених активностима истраживања и развоја налази се сектор високог и универзитетског образовања. У земљама Европске уније универзитети користе од 12% до 25% укупних средстава. Универзитетски научни потенцијал оријентисан је у основи доминантно на фундаментална, а мањим делом и на примењена, углавном у области биологије, медицине, пољопривреде, одбране и тамо где је пут до комерцијалне употребе и добијања резултата прилично дуг и повезан са значајним ризиком. И поред тога што задњих година свој удео у финансирању универзитетских истраживања повећавају индустријске фирме и органи локалне власти, удео владиних дотација остаје и даље доминантан. У Немачкој, Француској, Шпанији он износи 87%-94%, а у Великој Британији око 65% итд.<sup>5</sup>

И поред свих разлика у облицима државног финансирања активности истраживања и развоја у сектору високог и универзитетског образовања могу се издвојити два најраспрострањенија: модел реакције и модел пакета. У првом случају институције које дају субвенције делују на позив индивидуалних тражилаца или малих колектива. Овај метод се највише користи у САД. У другом случају, корисник средстава није извршилац него истраживачки тим у целини. Тај модел по мишљењу европских стручњака више одговара хијерархијској организацији универзитетских истраживања, при којој кључну улогу у расподели средстава има руководство истраживачког тима. Зато се као најраспрострањенији метод финансирања универзитетских истраживања традиционално јавља метод пакета.

Данас у земљама Европске уније функционише велики број истраживачких фондова, образованих на основу скупштинских одлука, али формално независних организација. У Белгији је то Фонд за развој фундаменталних истраживања, у Данској егзистира Национални фонд фундаменталних истраживања, у Француској Фонд за научна истраживања и развој технологије, у Италији - Фонд за примењена истраживања, као и Фонд за подршку технолошких иновација итд. Фондови имају велики број сужбеника, али у оцену пројеката укључују и експерте са стране (индустријалце, познате научнике, специјалисте из иностранства).

<sup>5</sup> Проблемы теории и практики управления, (2005) Москва, № 6, стр. 32.



У многим развијеним тржишним привредама користи се мешовита форма финансирања пројеката (држава, приватни сектор, универзитети, локална власт). Ова форма финансирања је најраспрострањенија на универзитетима у САД, али се у последњој деценији све више развија и у европским земљама нарочито у Великој Британији, Грчкој, Шпанији, Холандији, Пољској, Шведској. Она обезбеђује интеграцију интереса наручилаца истраживања и непосредно ангажованих лица на активностима истраживања и развоја, омогућавајући, при том, како материјалну стимулацију непосредних истраживача, тако и ограничавање неефикасног трошења државних и других прикупљених средстава, уз истовремену рационалну расподелу ризика међу учесницима иновационог пројекта.

### **Државно финансирање активности истраживања и развоја преко специјалних фондова и национални иновациони системи**

Током последње деценије претходног века појавили су се нови извори финансирања активности истраживања и развоја, специјални фондови. Државно финансирање активности истраживања и развоја преко специјалних фондова је широко распрострањено код европских а нарочито скандинавских земаља. Влада Финске уз учешће приватних фирми помаже активности иновационих фирми помоћу Фонда за подршку проналазаштву. Фонд пружа проналазачима и предузетницима финансијску и консултативну помоћ у освајању иновација, оцени новина, патентирању и комерцијализацији патената итд. Ако се пројекат покаже успешним Фонд добија одређени део од реализације проналаска. У случају неуспеха није предвиђен повраћај субвенција, већ се оне отписују као губитак. Основна средства, Фонд добија од Министарства трговине и индустрије а његов годишњи буџет износи 5 милиона евра. Интересантно је приметити да Финска данас заузима једно од првих места на свету у проналазаштву претекавши чак и Јапан, САД и Немачку.

Светска искуства у државаном подржавању развоја научнофундираних области производње потврђује селективни приступ у стимулисању магистралних праваца технолошких промена у већини развијених тржишних привреда. Међутим, готово у свим став о неопходности постојања националних политика технолошке конкурентности је апсолутно неспоран. Овај став не доводи у питање ни околност да транснационалне корпорације представљају најзначајније власнике комерцијалних технолошких решења будући да се активности истраживања и развоја налазе још увек највећим делом у земљи матици ових предузећа.

Национални системи стимулисања иновационих процеса у развијеним тржишним привредама обухватају директна и посредна дејства. Директне стимулације су окренуте ка одређеним истраживачким организацијама и ка конкретним иновационим пројектима итд. Од метода директног дејства још увек се користе традиционалне државне наруџбине, циљне субвенције, повластице и кредитне гаранције, а све су раширеније у последњој деценији и донације.

Државне поруџбине се користе само код веома важних технолошких иновација. Држава закључује уговор о куповини, са предузећем које је освојило нову производњу, првих серија да би створила климу стабилности у реализацији те робе. У земљама Европске уније обим оваквих куповина је у просеку 16% бруто домаћег производа и важна је компонента производње у научно фондураним областима производње, очувању здравља, образовању, у транспорту и у гранама наменске индустрије.

Држава већ неко време у скоро свим развијеним тржишним привредама преузима на себе трошкове који приватном бизнису, са становишта оперативног планирања, не изгледају економски оправдани. То су обично расходи за обезбеђење континуитета фундаменталних знања; расходи за јачање националне безбедности; расходи за реализацију дугорочних великих иновационих пројеката; припрему квалификованих кадрова за нове перспективне научне области и индустријске гране.

Законодавство скоро свих земаља Европске уније дозвољава предузећима везе и телекомуникација да из профита формирају специјалне иновационе фондове који се не опорезују. Величина таквог фонда износи од 16% до 50% добити предузећа. Пореске олакшице се такође користе и у форми пореских кредита на обим или прираст компанијских трошкова намењених финансирању активности истраживања и развоја. Количински принцип даје олакшице пропорционално обиму трошкова истраживања и развоја. У појединим земљама Европске уније попусти се примењују на разне врсте трошкова, а и различите су стопе попушта. У Холандији, попуст се примењује на суму исплаћених зарада научницима и инжењерима који раде на пословима истраживања и развоја. У Пољској се од суме пореза одбијају не само сопствени издаци намењени финансирању активности истраживања и развоја него и расходи за куповину лиценци, патената, know-how (до 50% трошкова).

Принцип прираста обезбеђује олакшице према порасту трошкова за активности истраживања и развоја у односу на ниво базног периода. У том случају, попуст представља обуставу из пореза на профит у одређном износу сходно суми пораста трошкова истраживачкоразвојних активности. Величина таквог попушта је различита. Међу земљама Европске уније највећу стопу прираста користи Француска 50%. На тај начин сума пореза који треба да плати компанија умањује се за 50 евра на сваких 100 евра пораста трошкова истраживања и развоја у посматраној години у односу на базу. Тако пореске олакшице постају значајан извор отписа трошкова за истраживачкоразвојне активности.

Један од елемената државне подршке иновационом процесу међу земљама Европске уније су и схеме државног кредитирања које се реализују кроз специјалне гарантне фондове. Пример за то је схема гарантовања позајмица која се примењује у Великој Британији. Она се реализује преко Центра за трговину и индустрију, с једне, и националних банака које имају акредитацију у тој схеми, са друге стране. Механизам реализације је једноставан, фирма се сама обраћа кредитној установи за обичну позајмицу. Ако она није у могућности да јој кредит одобри, због недовољног обезбеђења или неповољне кредитне историје, обраћа се Одељењу за одговарајуће обезбеђење кредита. Владине гаранције се односе на 70%-85% од укупног кредита. Фирма која је узела кредит остаје одговорна за његов пун повраћај, чак и у случају да пројекат пропадне, под претњом принудне наплате.

У свим земљама Европске уније широко је распрострањено коришћење повластица при кредитирању иновационих пројеката. У Шпанији и Италији фирме добијају кредите по ниској камати којима покривају до 55% трошкова иновација (мала и средња предузећа до 65%). Грејс период иде до две године и каматна стопа је +1,00%. У Немачкој се за развој нове производње, услуга, технологија одобравају дугорочни кредити (до 10 год.) под повољном каматом (4,5% - 5,0%).

У земљама Европске уније, са изузетком можда скандинавских, карике инвестиционог ланца су мање интегрисане. Најмање уигран део у већини националних иновационих система је карика која обезбеђује везу између стварања нових знања и развоја нових технологија на њиховој основи. Услед овог недостатка већина земаља Европске уније показује да није у стању да оперативно обезбеди пренос моћног потенцијала добијених знања из научно-истраживачке у сферу индустријских

иновација. Цитати ауторитетних европских научника сведоче о томе да око 35%-40 научних резултата, добијени током спровођења Оквирних програма Европске уније, не могу бити апсорбовани од европске економије те се реализују у САД.<sup>6</sup>

## Закључак

Светско искуство сведочи да је у већини развијених тржишних привреда сачуван битан утицај државе у одређивању приоритета и праваца у финансирању и стимулацији иновационих активности. При томе се као посебно важно истиче обезбеђење државне подршке у раној фази технолошког развоја многих производа, односно у фази развоја у којој су потребна средства за несметано вођење активности истраживања и развоја, која оквирно износе између 15% и 30% укупних трошкова успешне припреме и реализације проналазака.

Држава у анализираним развијеним тржишним привредама преузима на себе финансирање значајних пројеката чије резултате није могуће оцењивати пре протека неколико деценија, али која подразумевају велике финансијске издатке за њихов несметани почетак. У данашњим условима привређивања у овом контексту могуће је навести истраживачке подухвате попут оних који се односе на енергетску ефикасности и нове изворе енергије, који су отпочети почетком новог миленијума у водећим тржишним привредама.

Општа је тенденција, у последњој деценији, да се смањује директно државно мешање у иновациони процес. Уместо тога, држава за стимулацију користи све шири спектар посредних мера, фискалне олакшице, повољне кредите, бројне циљане подршке малом и средњем иновационом бизнису, формирање одговарајућих институција и инфраструктуре, трансфер технологије из наменске у остале индустрије итд.

## Литература

1. Eurostat annuaire, (2002) Luxembourg
2. Кругман, П. Обстфелд, (2009) Међународна економија, ДАТАСТАТУС, Београд.
3. Младеновић, И. Цветановић, С. (2011) Финансирање раста и развоја, Економски факултет Университета у Нишу и Национална Агенција за регионални развој, Ниш, Београд.
4. Обзор економического положения Европы, (2002) ЕЭК ООН, Н. Џорк и Женева. № 1.
5. SIPRI Yearbook, (2008), Stockholm International Peace Research Institute.
6. Stiglitz, J. (2008) Економија јавног сектора, Економски факултет, Београд.
7. Цветановић, С. Младеновић, И. (2011) Капитал у теорији раста и развоја, Економски факултет, Ниш, 2011.
8. Yakovlev, P. (2007), Arms trade, military spending, and economic growth, *Defence and Peace Economics*, Vol. 18, No.
9. Yescombe, R. (2010) Javno-privatna partnerstva, Mate, Zagreb.

---

<sup>6</sup> Viale R. Campodall, O. (2002) An evolutionary triple helix to strengthen academy-industry relation: suggestion from European regions, *Science and public policy*, Vol. 29. No. 3. стр.160.

Др Славомир Милетић  
Др Мирјана Маљковић  
Мр Зоран Паповић  
*Економски факултет, Косовска Митровица*

### МОГУЋНОСТИ ПРОЦЕНЕ КОНКУРЕНТСКЕ ПРЕДНОСТИ

#### Апстракт

*Кључно место у стратегијском размишљању предузећа данас заузима идеја да остваривање изузетних резултата, од њега захтева да стекне и задржи предност у односу на конкуренте. Предузећа која теже да остваре предност над ривалима, приморана су да уз најмање могуће трошкове развијају карактеристичне компетенције или да захваљујући врхунској вредности реализују диференцијацију. Уколико то постигну, предузећа остварују и доминантно тржишно учешће и натпросечну профитабилност.*

*Циљ рада је да апострофира важност концепта конкурентске предности и укаже на потребу зашто је мерење конкурентске предности тако важно, као и на различитост начина процене конкурентске предности. Биће размотрене и предности и ограничења различитих мера конкурентске предности, пошто све више предузећа, укључујући и домаћа покушавају да оцене своје конкурентске предности и да је по могућству сачувају. За систематску анализу и одабир праве конфигурације конкурентске предности предузећа, те за избор неопходних ресурса за стицање и очување те предности у условима промене могућности на одабраним тржиштима биће коришћен концепцијски оквир селекцијске селекције.*

**Кључне речи:** конкурентска предност, предузеће, процена конкурентске предности, методи оцењивања конкурентске предности.

### ASSESSMENT OPPORTUNITIES COMPETITIVE ADVANTAGE

#### Abstract

*The key position in the strategic thinking today takes the idea of achieving excellent results from companies required to acquire and maintain an advantage over competitors. Companies that strive to achieve an advantage over rivals, forced to with the least possible cost of developing specific skills or superb value thanks to realize differentiation. If this is achieved, the company realise the dominant market share and above average profitability.*

*The aim of this study is to emphasizing the importance of the concept of competitive advantage and emphasize the need for why the measure of competitive advantage is so important, and the diversity of ways the assessment of competitive advantage. As more companies, including domestic and tries to assess its competitive advantage and is preferably preserved. For the sitematic analisysis and select true configuration of enterprise advantage and for the choice of necessary resources for the acquire and guarding this advantage of possibility on the select markets it will be on benefit of concept frame.*

**Key words:** competitive advantage, business, competitive assessment, methods of evaluating the competitive advantage.

## Увод

Важност конкурентске предности тешко да би могао да буде већи него што је у актуелним условима привредјивања. Данас је конкурентска предност темељ пословних резултата предузећа на конкурентским тржиштима. Зато се предузећа у потрази за конкурентском предношћу, за одрживим профитабилним растом, уделом у тржишту и диференцијацијом, боре на разне начине. У постиндустријској ери на глобализованом тржишту кога карактерише снажна конкуренција, конкурентска предност суштински је одговорност оних који су надлежни за стратегију предузећа и морају да одлучују о томе како да остваре конкурентску предност, као и оних који покушавају да боље схвате предузеће и његове пословне резултате.

Потенцијални извори конкурентске предности се налазе свуда у и изван предузећа. Питање је само како те добитне изворе дефинисати и операционализовати. Реч је о процесу идентификовања и креирања оригиналне интерно - конзистентне конфигурације активности које предузеће треба да разликује од његових конкурената. То значи да конкурентска предност у суштини настаје из вредности које је предузеће способно да створи за своје купце.

Имајући на уму кључну улогу конкурентске предности у постизању врхунских резултата, намеће се потреба њеног адекватног мерења. Основно средство за утврђивање конкурентске предности и проналажење начина за њено јачање јесте ланац вредности, који предузеће дели на посебне активности које обавља у планирању, производњи, маркетингу и пласману (подршци) својих производа. То значи да било које предузеће стиче конкурентску предност када стратешки значајне активности обавља боље или јефтиније од својих ривала. За анализу конкурентске предности потребно је систематско испитивање свих активности које предузеће обавља, као и њихових интеракција. Уз одговарајућу анализу, користећи могућност тржишне процене конкурентности и оцену продукционог процеса, предузеће долази до информација које му могу послужити у даљем трагању за повољном конкурентском позицијом на тржишту на коме се конкуренција јавља.

## 1. О конкурентској предности

У пракси или литератури о конкурентној стратегији не постоји јединствено значење предности над конкуренцијом. Истовремено постоји потреба за њеном што прецизнијом оценом [1, стр. 138.]. Посматрана са аспекта времена, конкурентска предност је променљива категорија која репрезентује способност предузећа у погледу трансфера инпута у тржишно прихватљиве аутпуте. Питање како редизајнирати постојећи бизнис, постати конкурентнији, најквалитетнији, најјефтинији произвођач... је кључно питање пословања сваког привредног субјекта. Стицање нове предности над конкуренцијом и истовремено успоравање урушавања постојеће предности захтева јасну пословну стратегију предузећа, њену ефикасну имплементацију и укључивање предузећа у различите аранжмане стратегијске сарадње са другим организацијама.

Успешна стратегија подразумева реализовање јединствене вредности на конкурентским тржиштима. Реализацијом својих активности предузећа би требало да креирају јединствену вредност односно производе/ услуге за које би купци радије издвојили део дохотка него за вредности тј. производе/ услуге његових конкурената.

Предност над конкуренцијом Портер [2, стр. 152.] види као вредност коју је предузеће у стању да створи за своје потрошаче, а која ће превазилазити његове

трошкове приликом стварања дате вредности. У крајњем вредност је оно што су потрошачи вољни да плате. Бројна предузећа греше у свом пословању када следе стратегије темељене на недостижним очекивањима, уместо да се држе основног задатка стратегије - да поставе питање: Како се конкретно предузеће може разликовати од других? То се најбоље постиже тражењем начина да предузећа додају јединствену вредност коју не могу да опонашају или усаврше конкуренти, кроз адекватно комуницирање са јавношћу и изградњом имиџа производа и репутације фирме.

Креирање и одржавање конкурентске предности претпоставља да предузеће располаже предностима које не поседују његови ривали на циљним тржиштима. У том смислу, руководство предузећа треба прецизно да дефинише изворе предности, пре него што их употреби за стварање позиционе предности. Тиме што дефинише матрицу усмерености и тачно препозна своју јачу страну, а затим уложи у њено експлоатисање, предузеће заузима нову позицију насупрот својих ривала код купаца. Предузеће предност може остварити додавањем нове вредности својој понуди или смањењем трошкова. Уколико је предузеће прецизно идентификовало своју компетентност и тржиште, тиме је директно отворило могућност да потрошачи примете његову надмоћ у стварима које су њима битне. Ово опажање надмоћи би затим требало да резултира већим уделом на тржишту и/или већом добити, или неким другим опиљивим предностима.[3, стр. 33-37.]

Чињеница је да је предузеће на добитку ако ствара релевантну и одрживу конкурентску предност. Међутим, у данашње време већина предности губи своју релевантност, а искуство указује да је тек мали њихов број одржив. Предности су привременог карактера, а у све већој мери, предузеће побеђује не због једне предности већ зато што стално успоставља једну по једну предност у односу на друго.

У анализи и оцени реалне и одрживе конкурентске позиције [4, стр. 28.] мора се користити збирна вредност. Њу дотичу различити ланци вредности. Идентификовање активности које стварају вредност представљају посебне елементе конкурентске предности. Зато, анализа ланца вредности, а не додате вредности јесте прави начин за испитивање конкурентске предности и еталон за њено успешно пондерисање.

## 2. Начини процене конкурентске предности

Конкурентска предност може да се процени [5, стр. 20.] на више начина. Модалитети процене који се најчешће користе, идентификују се као:

- методе тржишне процене (енгл. *маркет-басед асесмент*) и
- методе процене производног процеса (енгл. *процесс-басед асесмент*).

Предметни модалитети процене конкурентске предности предузећа, оквирно и садржајно су приказани у табели бр. 1. У датом селекту оквиру [2, стр. 18.] тржишна процена се темељи на директној компарацији са више главних конкурената, док се процена производних процеса фундира на компарацији метода које конкуренти (такмаци) употребљавају да би креирали своју препознатљиву предност.



Табела бр. 1. Методи оцењивања конкурентске предности

Тржишна процена	Процена производног процеса
Тржишно учешће	Ревизија маркетиншких вештина
Учешће у присећању	Поредјење релативних трошкова
Учешће у рекламирању	Поредјење успешних и неуспешних конкурената
Учешће у улагању у истраживање и развој	Идентификовање појава високог леверица

## 2.1. Тржишна процена конкурентске предности

Предузеће, праћењем тржишног ушечћа својих конкурената идентификује кључне играче на тржишту у оквиру активности/ делатности којом се бави. Промене тржишног учешћа показују ко је био или јесте мање или више конкурентан односно, који учесник на тржишту је задобио чији део (учешће).

Према Портеровој [2] типологији, учешће на тржишту једна је од мера које се користе за процену постојеће конкуренције односно, тржишно учешће први је корак у примени метода тржишне процене. Оно се израчунава као проценат од укупне продаје у оквиру посматране делатности у одређеном временском периоду. Предузећа утврђују учешћа на основу расположивих статистичких података продаје и осталих извора и документације. На основу учешћа на тржишту може се утврдити индекс пенетрације на тржишту. Учешће на тржишту и тржишни потенцијал користе се у тржишним истраживањима, формулисању политике маркетинга, циљева и стратегија организација.

Приликом процене конкурентске предности на бази тржишног учешћа за очекивати је да се јављају проблеми. Проблеми се могу појавити већ на старту, приликом дефинисања тржишта конкретног предузећа. Наиме, у зависности од чињенице да ли се тржиште посматраног предузећа дефинише као глобално, као посебно извозно тржиште, као српско тржиште, као неки регион у Србији, неки град, или сегмент потрошача (корисника), или се темељи на употреби производа, његово тржишно учешће може драматично да се промени. Углавном се опсег тржишта идентификује на темељу реалне процене ресурса и циљева раста предузећа. У оперативном смислу, тржиште се често одредјује на бази могућности на које проценитељи (истраживачи) могу да прибаве информације о тржишном учешћу и продаји.

Мада је удео на тржишту релевантан за конкурентан положај предузећа (нпр. захваљујући економији обима), он сам по себи није значајан у смислу конкурентности - значајна је конкурентска предност [2, стр. 44-45.]. Наиме, протоком времена промена тржишног учешћа постаје значајан показатељ конкурентске динамике, а нарочито у фази раста производа или тржишта. Предметна промена показује да ли је стопа раста предузећа већа, иста, или мања од укупне стопе раста тржишта. Тако, бројне успешне компаније које су благовремено изградиле имиџ брэнда и креирале лојалност према свом производу од стране купаца/ потрошача, користе глобално тржиште које је у бројним сегментима производа/ услуга - растуће, да повећају своје тржишно учешће.



Учешће у присећању (енгл. *реџал схаге*) као модалитет тржишне процене конкурентске предности организације обухвата проценат купаца, који на захтев маркетинг истраживача наведу конкретни бренд, први којег се сете приликом куповине одређене врсте производа. Информације добијене на овај начин указују на познатост бренда на тржишту, јер као прво-наведени бренд од стране анкетираних купаца, пружа меру његове опипљиве предности у односу на сличне (остале брендове) на тржишту.

Учешће у рекламирању (енгл. *адвертисинг схаге*) је друга мера постојеће конкуренције са којом се предузеће суочава. Оно представља проценат медијског простора или времена које један бренд има у укупном медијском учешћу посматране делатности, што се најчешће једноставно мери износом финансијских средстава потрошених на рекламу. Као такво, учешће у рекламирању може довести до измене у учешћу у просећању.

Учешће у улагању у истраживање и развој (енг. *Р&Д схаге*) подразумева одговарајуће расходе предузећа исказане као проценат укупних расхода на истраживање и развој у одређеној делатности/ области пословања. Учешће у улагању у истраживање и развој је дугорочни показатељ развоја нових производа, побољшања квалитета и смањења трошкова, а тиме и тржишног учешћа. У питању је, пре свега, веома значајна мера будуће конкурентности предузећа на бројним тржиштима високе технологије [6]. Кључни параметри за мерење учешћа могу да се добију из информација које пружају оговарајуће анкете или из разних секундарних извора.

## **2.2. Процена конкурентске предности са аспекта производног процеса**

Процену конкурентске предности организације са аспекта производног процеса, могуће је обавити коришћењем више показатеља. У дигиталној економији, вештине и знање су “доминантни резиме начина на који функционише било која успешна организација”. Један од модалитета за оцену вештина јесте маркетиншка ревизија. Њу је могуће користити у предметне сврхе као свеобухватно, систематско, независно и периодично испитивање маркетинг окружења предузећа, његових циљева, стратегија и активности пословања. Ревизија би изнад свега требала да се базира на оријентацији потрошача или да се фокусира на задовољству потрошача. Као метод процене конкурентске предности, ревизија је просто пројекат маркетинг истраживања чија је сврха критичка оцена начина на који предузеће послује у свом окружењу (контексту).

Друга мера конкурентске предности јесте поредјење релативних трошкова предузећа и трошкова конкурената. Наиме, предузеће стиче трошковну предност када су његови кумулативни трошкови нижи од кумулативних трошкова његових ривала. Конкурентски трошкови могу да се процене на бази доступних података, или на темељу анкета са добављачима или дистрибутерима. За добијање потребних података за оцену конкурентности могу да се користе и различити расположиви секундарни извори. Исте сврхе ради могуће је користити и технику “инвезни инжењеринг” за прикупљање података о трошковима конкурената.

Поредјењем појединих конкурената на тржишту уз одговарајућу анализу разлика њихових пословних резултата, може се доћи до кључних фактора успеха. Међутим, да би овај приступ дао резултате, неопходно је одговорити на нека базична питања. Оцена конкурентске способности предузећа у односу на ривале

укључује листу кључних фактора успеха и еталон за мерење његове конкурентске снаге. Као прво, мора се одговорити на питање који конкуренти се могу поредити? Затим, које критеријуме треба користити за идентификовање разлике између успешних и неуспешних (да ли ће то на пример, бити раст, тржишно учешће, профитабилност, или освајање тржишта)? Кад год је могуће треба рангирати предузеће и његове кључне ривале на скали, те одредити се за пондерисану или непондерисану скалу. Затим треба сумирати све индивидуалне рејтинге да би се добила укупна мера конкурентске способности сваког такмаца понаособ. На крају, треба одговорити на питање зашто су постигнути резултати различити? Добијени одговори могу да послуже као ваљано полазиште за утврђивање конкурентске предности, односно одговора на питање има ли предузеће конкурентску предност. Информације неопходне за добијање ових одговора могу да се прикупе из секундарних извора или на бази квалитативних истраживачких метода.

Идентификовање појава високог леверица представља могућност маркетарима [6, стр. 684.] за оцену конкурентности организације. У питању је идентификација узрочно-последичних веза које објашњавају како варијабле које могу да се контролишу (на пример, величина постројења/ пословног простора, информациона подршка, покривеност продајних тимова), утичу на исходе као што су трошкови продукције и продаје по јединици производа. Оваква анализа је веома комплексна и тешка за реализацију, с обзиром да постоји безброј потенцијалних односа које треба истражити. У питању је велики број варијабли које делују на узрочно-последичне везе, а на крају се углавном испостави да је само неколико снажних веза чији је утицај одлучујући. У таквим околностима маркетар утврђује садашњу позицију сваког од водећих конкурената за сваки битан однос и процењује како ће истраживани конкуренти променити своје позиције и како ће то утицати на његово предузеће.

## Закључак

У идентификованом конкурентском амбијенту да би предузеће опстало мора имати јединствену стратегију развоја, као кључни елеменат механизма унапредјења конкурентности. Уколико предузеће успешно реализује своје планиране активности, оно у ствари креира јединствену вредност за које купци радије издвајају део свог дохотка него за вредности (производе/ услуге) његових конкурената. На тај начин предузеће стиче конкурентску предност. Мада је концепт конкурентске предности већ дуже времена присутан у пословној пракси, велика пажња му је посвећена тек последње деценије. Наиме, све више предузећа покушава да оцени своју конкурентску позицију, користећи различите методе, са циљем да ојачају и сачувају своју конкурентску позицију.

За мерење конкурентске предности предузећима на располагању стоји више опција. Истраживањем и комбиновањем елемената тржишне процене и оцене производног процеса, односно различитих опција у оквиру њихових варијација могу се добити поуздани показатељи о месту предузећа у конкурентском окружењу. Коју ће опцију у датом тренутку употребити руководство предузећа за пондерисање и идентификацију своје тржишне позиције зависи од потенцијалних односа које треба истражити. Током времена мења се и конкурентска динамика, која приморава предузећа која теже да остваре предност и уједно је измере, да развијају карактеристичне компетенције ради постизања врхунских вредности у пословању.

## Литература

1. Porter, M., (1998), *Competitive Advantage: Creating and Superior Performannce*, The Free Press, New York,
2. Porter, M., (2007), *Конкурентска предност*, Asse Novi Sad,
3. Kotler, P., (2007), *Како креирати, овладати и доминирати тржиштем*, Asse, Novi Sad,
4. Miletić, S., (2009), *Аспекти тржишне конкурентности предузећа*, Економика Ниш,
5. Day, G. & R. Wensley, (1998), *Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority*, Journal of Marketing, 52, April
6. [www.scribd.com/doc/56005625/21](http://www.scribd.com/doc/56005625/21)
7. Aaker, A. D., Kumar, V. and G. S. Day, *Маркетиншко истраживање, 9. издање*, Соругiht© Економски факултет, Београд, 2008.

Др Борислав Радевић  
Ахмедин Лекпек  
Државни универзитет, Нови Пазар

### ПРИНЦИПАЛ-АГЕНТ ПРИСТУП ФИНАНСИЈСКОМ ПОСРЕДОВАЊУ – МУДАРЕБА УГОВОР

#### Апстракт

*Финансијска криза која је захватила свет пре три године и чије последице и данас осећамо, подстакла је стручну јавност и учеснике на финансијском тржишту да трагају за новим решењима за постојеће проблеме. С обзиром на то да је један од генератора кризе била велика волатилност каматних стопа на тржишту, које су угрозиле кредитну способност великог броја банкарских коминтента, приметно је све израженије анализирање исламског банкарства, као последњег браника концепта бескаматног пословања. Један од најзначајнијих инструмената овог вида банкарског деловања је мудареба уговор, ком смо ми посветили пажњу у овом раду и који се у потпуности темељи на принципал-агент приступу у банкарском пословању. Радом су представљени основни елементи, кључне одлике, специфичности, али и предности и недостаци једног од најстаријих финансијских инструмената, с циљем давања скромног доприноса одговарању на питање примењивости бескаматног исламског банкарства у актуелним условима, чиме је стручна јавност све више окупирана.*

**Кључне речи:** банке, мудареба, инвеститор, мудариб, бескаматно банкарство

### PRINCIPAL-AGENT APPROACH TO FINANCIAL INTERMEDIATION- MUDARABA AGREEMENT

#### Abstract

*The financial crisis that has engulfed the world three years ago and whose effects we feel today, has prompted public and professional financial market participants to seek new solutions to existing problems. Given that one of the generators of the crisis was high volatility in market interest rates, which endangered a payment of large number of credits, notably increased analysis of Islamic banking, as a last bumper of the concept of interest-free business. One of the most important instruments of this type of banking activity is mudaraba contract, which is completely principal-agent based approach in the banking business. The work presents the essential elements, key features, characteristics, and advantages and disadvantages of one of the oldest financial instruments, aimed at giving a modest contribution in responding to the question of applicability of interest-free Islamic banking in the current conditions.*

**Key words:** banks, mudareba, investor, mudarib, interest-free banking

## Уводна разматрања

Типичан пример принципал-агент уговора између банке и њених коминтентата је мудареба уговор. При том, не сме се мешати мудареба уговор са класичним заступничким уговором, код кога је агент фиксно или варијабилно плаћен за своје услуге, по систему накнаде за свој рад. Мудареба је, као концепт пословања, по коме банка остварује профит односно исплаћује обавезе, делећи принос на инвестиције са својим коминтентима, релативно нова врста уговора у банкарској теорији и пракси. Међутим, потенцирање епитета „нов”, код мудареба уговора је пре свега ствар непознавања ранијих и другачијих метода банкарског финансирања у банкарској стручној јавности, јер порекло овог вида финансијског посредовања сеже све до самих почетака нове ере и пре свега се узима за подручје Блиског истока. Са појавом и ширењем Ислама, мудареба уговори добијају на популарности и постају један од стубова нове, на верским принципима базирани економије, код које је базични принцип пословања апсолутна забрана камате у свим трансакцијама. У складу с тим, прави начин анализе принципал-агент модела банкарског пословања је упознавање са принципима, могућностима и недостацима мудареба уговора, код којег банка преузима ризик исхода предузетог пројекта и не постоји унапред (фиксно или варијабилно) утврђен проценат зараде, карактеристичан за каматно пословање у конвенционалном банкарству.

Мудареба уговором се удружују две или више страна, где један или више учесника обезбеђује капитал за инвестирање, док други учесници (где такође може бити једно или више лица) улажу искључиво своје знање и рад. Најједноставнији пример овог уговора је удруживање две стране, где једна инвестира капитал, док друга страна, која је позната као мудариб, управља расположивим капиталом, инвестирајући га у пројекте, који према његовом/њеном мишљењу може бити профитабилан.

За разлику од конвенционалног начина пословања, код којег се очекује да банка, у зависности од тржишних услова и процењене ризичности клијента, унапред одреди накнаду за коришћење уложеног капитала, мудареба уговор не омогућава тај вид зараде банци. Код овог уговора профит банке је искључиво везан за успех и профитабилност покренутог пројекта. Иако се не може одбацивати констатација да ефикасност наплате дуга и код конвенционалних банака зависи од исхода пословне активности коминтента, јер му профит из пројекта обезбеђује кредитну способност, ипак се мора признати да је код овог уговора степен заинтересованости банке за успех пројекта далеко већи.

Такође, однос између инвеститора и мудариба умногоме се разликује од односа банке као улагача и клијента као корисника средстава у конвенционалном банкарству. Код мудареба уговора, банка са својим клијентом успоставља партнерски однос, док је код конвенционалног банкарства на делу однос кредитора и дужника.

С обзиром на то да банка не убира камату за уложени капитал, једна од основних ставки мудареба уговора је рацио поделе профита, уколико буде остварен у пословању. Самим тим, банци се принос на уложена средства не гарантује, већ се само унапред може одредити процентуално учешће банке у приносу на пројекат. Сам рацио се одређује непосредним договарањем инвеститора и мудариба.

### 1. Елементи мудареба уговора

Код мудареба уговора, све ставке уговора, које детерминишу однос страна учесница у трансакцији, морају бити јасно дефинисане, тако да уговором се мора одредити: [1]

1. природа пројекта, који мудариб планира да реализује,
2. износ новца, који је потребан за покретање пројекта и који искључиво треба да обезбеди инвеститор,
3. рацио поделе оствареног профита,
4. време трајања уговора,
5. ограничавање слободе мудариба у избору пројекта, тј. потенцирање нежељених активности,
6. потенцијална залога, коју мора дати мудариб, као обезбеђење од губитка, насталих услед његовог неодговорног деловања и др.

Када говоримо о природи пројекта, она т битреба да буде јасно детерминисана и с њом инвеститор мора бити у потпуности упознат. Познавање суштине пројекта је битно, како би инвеститор био свестан његове ризичности, профитних потенцијала и евентуалне легалности и моралности. Посебно овде треба истаћи моралне принципе, јер постоје пословне области, које су у савременом свету (у зависности од локалне легислативе) потпуно легалне, док би по основним верским и моралним принципима, на којима се мудареба у блискоисточним земљама темељи, оне биле строго забрањене. У те области спадају: трговина алкохолним пићима, проституција, игре на срећу (коцкање), опијати, порнографија, свињско месо. Јасно је да у друштвима у којима су наведене области дозвољене, мудареба би самим тим забранама изгубила на значају, али ипак њен концепт (под истим или другачијим именом), када су искључиво финансије у питању, сигурно може бити тржишту интересантан. [2]

Кад је новац, тј. капитал у питању, већ смо потенцирали да је капитал искључива обавеза инвеститора. Капитал који се улаже у посао мора бити у новчаном облику, како би се знао допринос инвеститора, без било какве сумње. У изузетним околностима, капитал делимично или потпуно може бити дат и у робном облику, али тада треба утврдити тржишну вредност те робе, која се најбоље сазнаје продајом робе на тржишту, а потом се остварени износ уписује као почетни капитал у уговор. Уколико и мудариб улаже свој капитал у посао, склопљени уговор губи звање мудареба уговора и постаје класичан партнерски уговор, који се у арапској финансијској литератури назива мушарека.

Рацио поделе оствареног профита одређује се унапред, у преговорима уговорних страна, али ипак на његову висину добрим делом утичу и кретања на тржишту. Банка се, приликом уласка у посао, информише колико износи рацио поделе профита на тржишту, узимајући у обзир природу посла и ризичност мудариба. На одлуку банке често утичу и величине, које мудареба уговором нису обухваћене, као што је камата. Камата код мударебе не постоји, али је тржишна каматна стопа, попут ЕУРИБОР-а или ЛИБОР-а, врло често битна одредница приликом одређивања задовољавајућег нивоа учешћа у заради. Профит се код овог типа банкарског посредовања дели тек након завршетка пројекта или уколико пројекат траје неколико година, на годишњем нивоу. Исплата на крају пројекта је пожељнији начин, јер по правилима мударебе, да би се инвеститор заштитио, њему се најпре мора исплатити комплетан уложени новац, а тек потом би се остатак изнад капитала поделио међу уговорним странама. [2] На тај начин, инвеститор је заштићен, јер се уложени капитал јасно одвојио од оствареног приноса. Уколико пак износ који мудариб врати инвеститору буде мањи од уложеног капитала, тј, ако је на пројекту остварен губитак, инвеститор сноси искључиву обавезу да тај губитак сноси, тако да мудариб није у обавези да гарантује инвеститору враћање главнице. Овај услов престаје да важи у ситуацији када мудариб делује неодговорно и супротно постигнутом договору и ако се тада оствари губитак, мудариб има чврсту обавезу његовог покривања.

Што се времена трајања уговора тиче, по традицији мудареба уговора, свака страна може да се повуче из уговора кад год то жели, уз обавезну претходну најаву другој страни. Тада се капитал, уколико је у новчаном облику, може одмах ликвидирати, а евентуална добит расподелити, док уколико се капитал налази у физичком облику, мудариб продаје имовину, главницу предаје инвеститору, а евентуална добит се дели. Међутим, у пракси се пре свега време трајања одређује у зависности од природе посла, јер постаје бесмислено излазити из пројекта који траје неколико година релативно брзо, с обзиром на то да се резултати тог пројекта могу очекивати тек у наредном периоду. Некада, код специјалних пројеката, који се одвијају једнократно (није у питању серијска производња), време трајања пројекта се не одређује у уговору, већ се омогући мударибу да слободно и без временских ограничења што успешније спроведе дати пројекат.

У зависности од тога да ли инвеститор има било какво право мешања у деловање мудариба, мудареба може бити ограничена и неограничена. Из самог назива се да закључити да ограничена мудареба сужава слободу деловања мудариба, одређујући му под којим условима може водити посао и у какве пројекте сме да улаже. Самим тим, уколико мудариб прекрши одредбе таквог уговора, он мора претрпети санкције у виду моменталног враћања главнице инвеститору или покривања евентуалног губитка, који је настао услед његовог неодговорног деловања. Ограничена мудареба носи предност за инвеститора, јер је на самом почетку он дефинисао услове, који су по његовом схватању, редуковали ризик улагања. [6] С друге стране, претерано условљавање од стране инвеститора може бити негативно за обе стране, јер спречава мудариба да у потпуности реализује своје идеје, што може редукујуће деловати на профит. Код неограничене мударебе слобода инвеститора је знатно већа, али не и неограничена, јер се без обзира на немешање инвеститора, мора водити рачуна о легалности, легитимности и изводљивости започетог пословног подухвата. Некада инвеститор, као обезбеђење од неодговорног деловања мудариба, захтева од њега да положи залог, као средство обезбеђења, да би у ситуацији, када је остварен губитак, била осигурана способност мудариба да прокрије тај губитак.

Као врста мударебе често се истиче тзв. умањујућа мудареба, код које мудариб постепено исплаћује новац који је инвеститор уложио у посао. Систем исплате се врши на следећи начин: најпре се одреди вредност улога инвеститора, који мудариб откупљује, а то је углавном књиговодствена вредност уложеног капитала, а потом се, у зависности од договореног броја периода (година) отплата, укупан износ подели на рате. Свака рата, која се исплати на крају периода, у зависности од оствареног резултата, увећава се за припадајући профит или се умањује за губитак, који су остварени у току периода.

Мудареба не налази примену само у пласманима банке, већ је подједнако распрострањена и на страни прикупљања средстава, тј. пасиве, с тим што у том случају банка постаје мудариб, тј. улагач, а штедиша постаје инвеститор и у овом случају у потпуности важе горенаведена правила. Такав облик банкарског посредовања, где се мудареба јавља на страни активе и пасиве банке, назива се двострука мудареба.

## **2. Предности и недостаци мудареба уговора**

Мудареба уговор има историјски значај за развој финансијског посредовања, код кога се не користи камата као цена уложених средстава, о чему



јасно говори његова дуготрајност, јер је пракса мудареба уговора била позната још предисламским Арапима (период пре VI века нове ере). [7] Предности употребе овог типа уговора су бројне, с тим што ћемо покушати да их представимо у следеће четири тачке.

1. Употребом мудареба уговора, повећава се стабилност банкарског и уопште финансијског система, из простог разлога што је обавеза и потраживање из уговора у потпуности везано за успех пројекта, тако да уколико банка уложи у неуспешан пројекат путем мудареба уговора, њој неће бити угрожена ликвидност, због недостатка новца за исплату депозитарима, већ ће депозитари преузети ризик губитка на самом почетку, па самим тим бити спремни да тај губитак и поднесу. Код конвенционалних банака, због чврсте обавезе ислате унапред одређеног процента камате на улог, банка би дошла у ситуацију да није способна да подмири своје обавезе у року доспећа, што би значило њену велику ликвидност, али и сумњу у стабилност целокупног банкарског система.
2. Мудареба уговори су значајни и за мударибе, јер уколико доследно поштују постављене услове уговора и уложе свој рад и знање у пројекат, а и поред тога се оствари губитак, они неће бити у обавези да тај губитак покрију, већ ће само имати губитак у виду утрошеног труда и уложеног знања. То даје добар подстицај, нарочито иновативним предузетницима да покрену свој посао, не плашећи се притом да ће их средства узета од банке отерати у дужничко ропство, па тиме долазимо и до социјалне компоненте мудареба уговора.
3. Поштујући принципе мударебе, стварају се услови да се капитал усмери на продуктивне и друштвено корисне секторе, водећи више рачуна, него што је то уобичајена пракса, о питању легитимности и етичности пројекта. Самим тим, новац би се ефикасније усмеравао на области од општег друштвеног значаја, водећи рачуна о друштвеним и тржишним приоритетима. Банка као инвеститор, без обзира на ограничене могућности мешања у послове вођења пројекта, водила би рачуна да се новац не улаже у области, које пружају производе и услуге штетне по друштво, као и о томе да се новац не улаже у превише ризичне шпекулантске послове, успут подстичући предузеће да послује легално и редовно измирује своје пословне обавезе.
4. Везујући свој профит за успех пројекта, инвеститор, било да је у питању банка или депозитар, повећава своје профитне могућности, не ограничавајући их каматном стопом, која је добрим делом диктирана условима на финансијском тржишту. Мудареба уговор одбацује све јаснију разграниченост финансијског и реалног тржишта, јер у актуелним условима финансијско тржиште је практично изгубило улогу катализатора развоја у реалном сектору, а све више долази до изражаја преливање криза са финансијског на реални сектор, а да су при том те кризе изазване искључиво шпекулативним деловањем учесника на финансијском тржишту. Мудареба уговор је показатељ другачијег приступа финансијском посредовању, где је финансијско тржиште, пре свега, сервис реалног сектора и где оно олакшава његово функционисање и подстиче раст.
5. Међутим, реално гледано, нарочито узимајући у обзир актуелне турбулентне услове на тржишту, мудареба уговор показује и бројне мане, који су

добрим делом генерисани недостатком квалитетних законских решења, којим би се регулисала ова област, као и тиме што мудареба не припада конвенционалном банкарству, у којем доминира камата, а које просто нема алтернативу у добром делу света.

Мудареба уговор је један од најризичнијих финансијских инструмената, из простог разлога што инвеститор нема адекватну контролу над мударибом, док је с друге стране дужан да покрије било какав губитак. То може мотивисати мудариба на непожељно понашање, у виду улагања у високоризичне послове, који носе велики принос, али је и вероватноћа губитка значајна, јер је он осигуран од евентуалног губитка, а остварује право на део добити. Мудареба уговор је оптерећен убичајеним проблемима с којима се суочавају и конвенционалне банке, с тим што су неки од тих проблема код мудареба уговора још израженији. Навешћемо неке од њих.

1. Морални хазард. Изражен проблем инвеститора код мудареба уговора је извесна асиметрија информација, јер инвеститор, тј. принсипал располаже ограниченим, односно имперфектним информацијама. С друге стране, мудариб, тј. агент је у потпуности информисан и упознат са свим појединостима покренутог пројекта. Та ситуација може подстаћи мудариба на морални хазард, тј. предузимање активности, које не одговарају интересима инвеститора, јер повећавају ризичност посла. Агенцијски проблем, који постоји код мудареба уговора, може бити редукован на више начина, међу којима су најзначајнији: доказана пословна вештина мудариба, његова посвећеност у послу, финансијски потенцијал и трајање пројекта.
2. Негативна селекција. За добар део банкарског света, концепт мударебе је сасвим нов, па самим тим не постоји довољно искуства, нити развијених механизма, који би омогућили несметано функционисање мудареба уговора. Међутим, и поред тога што је за конвенционалне банке овај вид финансијског инструмента новина, оне имају значајну предност у односу на тзв. исламске банке, чији је мудареба уговор један од главних адута. Разлог томе лежи у чињеници да конвенционалне банке располажу са знатно више искуства у банкарском пословању и имају развијенију базу података о својим клијентима, тако да могу знатно јасније правити разлику међу потенцијалним клијентима. Сем тога, на развијеним финансијским тржиштима постоје посебне агенције, које прате кредитну историју клијената. Самим тим, без обзира на недовољно познавање концепта мудареба уговора, конвенционалне банке имају потенцијал да буду веома успешне у управљању ризицима, проистеклим из мудареба уговора.
3. Неизвесност профита. Истина је да мудареба уговор даје могућност остварења знатно већег профита у односу на уговорену каматну стопу конвенционалних банака, али, с друге стране, неизвесност приноса је знатно већа, јер се инвеститору не може гарантовати одређени принос на уложени капитал. Принос свих уговорних страна условљен је успехом покренутог пројекта, па самим тим инвеститор мора бити спреман на знатно већи ризик него што је то случај код каматносног банкарског пословања. У зависности од успешности мудариба у управљању пројектом и кретања на тржишту, пословни резултат може јако варирати. Уз то, изражена је и опасност од лажног извештавања од стране мудариба,

јер он може представљати нижи резултат од реално оствареног, како би, противно одредбама уговора, за себе присвојио већу финансијску корист. Самим тим, контролна и ревизорска активност банке мора бити вишеструко увећана, што доноси додатне трошкове у виду радне снаге, информационах технологија и утрошеног времена.

## Закључак

Све учесталији потреси на финансијском тржишту истакли су неопходност промена и изналажења алтернатива актуелном, изузетно турбулентном систему. Како је један од главних извора нестабилности висока волатилност каматних стопа и слаба повезаност њиховог кретања са кретањем приноса на пројекте у реалном сектору, долази се до ситуације да зајмотражиоци лако западну у проблем и кредитну неспособност, услед тога што приноси у реалном сектору падају, а камате су стабилне или чак расту. Овај све израженији јаз је неопходно пренебрегнути, а као решење јасно се истиче употреба финансијских инструмената бескаматног банкарства, које је у потпуности повезано и усклађено са реалним тржиштем и кретањима на њему. Типичан пример таквог инструмента је мудареба, агент-принсипал приступ финансијском посредовању, код кога се између улагача и корисника средстава ствара нека врста партнерског, а не дужничко-поверилачког односа. Мудареба подстиче улагања у друштвено и привредно корисне секторе, избегавајући спекулацију и социјално разорне производе и услуге, чиме додатно добија на значају као конкурентан и примењив финансијски инструмент. Међутим, слаба могућност контролисања деловања мудариба (агента) од стране инвеститора (принсипала), чини овај уговор јако разичним, нарочито због тога што још нису развијени правни инструменти, који би у потпуности гарантовали његову несметану примену у савременим условима. Мудареба је продукт исламског банкарства, код кога је изражена свест о правди и страх од Узвишеног, што би требало да буде главни мотиватор за све стране у уговору да делују у складу са договором и законом. Међутим, савремене услове карактерише недовољно поверење међу људима и висок ниво спремности да се обећано изневери, тако да би примена мударебе била успешна, мора се радити на правним питањима заштите учесника у трансакцији, нарочито сада када концепт бескаматног банкарства налази примену и у делу пословања конвенционалних банака. Мудареба уговор има огроман потенцијал, али се имплементација мора прилагодити условима у којима се послује, с тим што се од основних принципа не би смело одустати, јер би тада мудареба изгубила на свом значају и специфичности.

## Литература

1. Gafoor, A., Mudaraba-based Investment and Finance, [http://www.ifisa.co.za/Articles/Islamic%20Banking/Mudarababased%20Investment%20and%20Finance\\_Banking.pdf](http://www.ifisa.co.za/Articles/Islamic%20Banking/Mudarababased%20Investment%20and%20Finance_Banking.pdf) and Finance, 22.6.2011.
2. Икбал, З., Миракор, А., Увод у исламске финансије – теорија и пракса, Мате, Загреб, 2009.

3. Jensen, M., Meckling, W., Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure, Journal of Financial Economics 3, North-Holland Publishing Company, 1976.
4. Nadeem, A., Islamic business contracts and microfinance: A case of Mudaraba, <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/27194/>, 25.6. 2011.
5. Усмани, Т., Увод у исламске финансије, Селсебил, Живинице, 2003. Hasan, Z., Mudarabah as a mode of finance in islamic banking: theory, practice and problems, [http://mpa.ub.unimuenchen.de/2951/1/G.Mudarabah\\_As\\_a\\_Mode\\_of\\_Finance\\_In\\_Islamic\\_Banking.pdf](http://mpa.ub.unimuenchen.de/2951/1/G.Mudarabah_As_a_Mode_of_Finance_In_Islamic_Banking.pdf), 27.6.2011.
6. Хацић, Ф. Исламско банкарство и економски развој, Економски факултет у Сарајеву, 2005.

Др Љубомир Митровић  
Правни факултет, Приштина  
Мр Славка Митровић  
Пољопривредни факултет, Приштина

## (НЕ)ЗАПОСЛЕНОСТ У УСЛОВИМА ГЛОБАЛНЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ У СРБИЈИ

### Апстракт

У овом раду аутори најпре сагледавају (не)запосленост као макроекономски феномен и њене појавне облике у Србији. У теоретском контексту даје се критички осврт (не)запослених код нас и указује на економску (глобалну) кризу као озбиљан ограничавајући фактор за остваривање социјалних права имајући у виду пре свега, исказивање вишка запослених.

Циљ рада је био да се анализирају могућности да се одржи постојећи ниво запослености синхронизованом акцијом синдиката, послодаваца и државе, где ће сваки учесник у договору да поднесе одређени терет, држава да смањи јавну потрошњу, послодавци да се уздрже од олаког давања отказа и запослени да прихвате ниже наднице и одустану од штрајка.

**Кључне речи:** тржиште радне снаге (рада), зараде, (не)запосленост, глобална економска криза, бруто домаћи производ, синдикат, послодавац, држава (влада), предузећа, национална служба за запошљавање.

## (UN) EMPLOYMENT IN THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS IN SERBIA

### Abstract

Unemployment is one of the biggest problems of modern society. Transition to the market economy and affirmation of labour market contributed to the higher level of unemployment in Serbia which was already high enough. Unemployment problem became more obvious with global economy crisis. Namely, global economy crisis affected unemployment rate in Serbia so seriously that it reached a historical maximum of about 5 billion unemployed.

Elimination or reduction of the economy crisis would certainly reduce the level of unemployment. Its reduction would be followed by intensified investments, opening of new enterprises which would lead to the more adequate social policy in the area of unemployment.

Finally, the author's conclusion is that in a prolonged period of such economy state there is a threat of slower increase of gross home products and employment, capital i.e. investments as well as an increase in trade deficit, which would affect macroeconomy stability in coming years.

**Key words:** labour market, wages, (un)employment, global economy crisis, social rights, gross home product, trade union, employer, state(government), enterprises, social security measures, national employment service.

## Увод

Незапосленост као макроекономски проблем у Србији није нов. Прелаз на тржишни концепт привређивања и афирмација тржишта рада у Србији учинили су повећање незапослености, која је код нас и иначе била врло висока. Проблем незапослености постаје тежи са избијањем глобалне економске (финансијске) кризе, мада су предвиђања била да ће српска привреда и друштво бити “заобиђени”. Очекује се да ће се тренд раста незапослености наставити и у наредном периоду, собзиром да је дошло до пада економске активности као и због спорог и недовољног прилива директних страних инвестиција. Имајући у виду напред изнето, намера аутора је да најпре анализирају незапосленост као економски феномен и њене појавне облике у Србији, затим, да се сагледају какве последице има економска криза по запослене и незапослене и на крају да укажемо на могућности Владе и Националне службе за запошљавање за спречавање смањења укупног фонда радних места на националном нивоу.

### 1. Незапосленост и њени појамни облици

У тржишним привредама тржиште радне снаге не функционише на исти начин као тржиште природних ресурса и тржиште капитала. Наиме, у највећем броју случајева виша цена капитала (средстава за производњу) доводи до повећања понуде, а нижа цена доводи до њиховог смањења. Исти је случај и са понудом природних ресурса.

Међутим, тржиште радне снаге је специфично робно тржиште, јер се на њему купује и продаје роба “*sui generis*”. Она представља сложен сплет економских, социјалних, политичких и историјских фактора који тиме тржишту радне снаге дају посебан карактер и изглед. Значи, резултат на тржишту радне снаге није резултат “понуде и тражње”, односно “тржишта” у класичном смислу, већ, пре свега, споразум о цени одговарајуће категорије рада постигнут између радника и послодавца.

За разлику од средстава за производњу и природних ресурса, који спадају у објективне факторе производње, радна снага, као најважнији чинилац производње и самог процеса рада, представља субјективни фактор производње, која пружа своје услуге у облику рада за одређено временско раздобље. Специфичност тржишта радне снаге илуструју и следеће речи Paula Samuelsona: “Човек је много више него што је роба. Ипак је тачно да људи изнајмљују своје услуге за цену. Ова цена је стопа најамнине, и од свих цена далеко најважнија. За претежну већину становништва, најамнина је једина детерминанта породичног дохода”<sup>1</sup> Оно је далеко најважније тржиште, и на њега отпада 4/5 (преко 80%) националног дохода, или приближно 3/4 националног производа.<sup>2</sup> Према томе, висина дохода битно зависи од висине наднице, односно плате, и она се углавном одређује независно од односа понуде и тражње за радном снагом.

С обзиром на то да се на тржишту радне снаге ништа не продаје и не купује, него се рад као услуга радне снаге изнајмљује за одређено време, цена рада (плата) се по правилу не одређује само у зависности од снаге понуде и тражње за радном снагом. Уколико пођемо од идеалне апстракције да постоји тржишна равнотежа, односно да

<sup>1</sup> Paul Samuelson, Економија, Савремена администрација, Београд, 1969 стр.583.

<sup>2</sup> Lester C. Thurow, Опасни токови развоја економске теорије, Центар за културну делатност, Загреб, 1987, стр. 153.

је понуда за радном снагом једнака тражњи, то ће значити да нема незапослености и да би у том случају и цена рада (плата), била детерминисана само дејством понуде и тражње за радном снагом. Али, је само теоријски случај једнакост тражње и понуде радне снаге, при чему је тражња увек мања, што има за последицу да увек постоји извештан број незапослених лица која траже а не могу да нађу посао.

Из изнетог можемо извести закључак да незапосленост представља разлику између понуде радне снаге и тражње за њом. Другим речима, незапосленост представља вишак понуде над тражњом за радном снагом.

Сходно тржишту роба и услуга, код тржишта радне снаге треба, значи, очекивати да са падом (плата) дође до пораста тражње за радном снагом. Наиме, рад у овом случају постаје јефтинији и многим би се робним произвођачима исплатило да запосле нове раднике и да остваре с њима додатне профите. С друге стране, опадање плата имало би утицаја на један број лица који није фиксно везан од радног дохода да престане да тражи посао и тиме би се смањила понуда рада. Са смањеном понудом рада, повећаном тражњом радне снаге дошло би до смањења незапослености.

Међутим, на тржишту радне снаге овај процес није могућ. Наиме, плате имају силазну крутост (ригидност) која представља кључни проблем у економији рада.<sup>3</sup> Уколико су наднице (плате) ригидне надоле и превисоке, доћиће до незапослености, као и свако силазно кретање тражње за робама и услугама изазваће незапосленост. Ригидност надница (плата) надоле је последица супростављања запослених радника да им се наднице не смањују, јер би у противном дошло до обарања навикнутог, односно постигнутог стандарда живота.

С друге стране, пад реалних плата и пораста незапослености долази као последица природног прираштаја становништва и миграција становништва из села у градове и из пољопривреде у друге гране, односно делатности. Исто тако, пад националног дохода, недовољна акумулација, што је и наш случај, изазива како пад реалних плата, тако и пораст незапослености.

Како друштвени производ једне земље зависи пре свега од запослености, односно од производне снаге рада, онда ће плате директно утицати на смањење запослености, смањење производне снаге рада и акумулације, смањење вредности друштвеног производа, девалвирање вредности националног рада и повећање незапослености. Рачунице показују да је у српској привреди, а нарочито у индустрији забележен високи пад производње. Наиме, док је код свих десет земаља у транзицији чланице ЕУ одавно превазиђен ниво БДП-а из далеке 1989. дотле Србија је у 2008 години остварила свега 80% БДП-а из далеке 1989. године. Транзициони пад индустријске (вукуће) производње је био још драстичнији, тако да је она 2008 године достигла само половину производње из 1989. године. Просечна стопа раста БДП-а у Србији у периоду од 2000 до 2008. године износила 5,4% док је стопа раста индустријске производње била око 2%. Отуда је и велико смањење учешћа индустрије у БДП-у, са 44,5% у 1989 на свега 17,4% у 2008. години. Треба истаћи да се у високо развијеним земљама за исти период учешће индустрије у БДП-у кретало око 30% (у Чешкој око 40%, а у Кини око 50%).

Тржиште радне снаге у нашој привреди (и уопште у развијеним тржишним привредама) није могло функционисати као тржиште роба и тржиште

---

<sup>3</sup> Колико је тржиште рада, а посебно кретање надница у економској теорији сложено илуструју и следеће речи С. Lestera: "Како ствари сада стоје, тржиште рада је Саргашко море економиста – одлагалиште где се скупљају олупине бројних економских бродолома не утичући на активне струје мишљења". Извор: Lester С., Опасни токови развоја економске теорије (превод), Ценатр за културну делатност, Загреб, 1987, стр.136.



капитала, не само као последица системске природе, већ из разлога што је оно несавршено. Наиме, у земљама са развијеном тржишном привредом тржиште рада је сегментирано тржиште. “Под сегментирањем тржишта рада подразумевамо његову поделу на посебне делове између којих постоје тешке препреке за слободно селење радне снаге”.<sup>4</sup> Зато и не долази до уједначавања плата за исту врсту рада. Сегментирано тржиште се може поистоветити са низом неповезаних острва, где свако преливање с једног на други троши време и новац, па због тога предузетници и радници одмеравају добитке и губитке у таквој ситуацији. Равнотежа на тржишту рада на макро нивоу се може извести само из овакве микро основе.

Осим тога, познато је да је покретљивост рада веома мала, што значи да се радници врло нерадо одлучују да мењају посао и у случају да располажу са свим релативним информацијама и да могу да нађу боље запослење у односу на постојеће. Бројни су разлози за овакво понашање радника. Недостатак станова представља реалну препреку за промену запослења када је то подразумевало пресељење у неко друго место боравка. Као други разлог може се навести сигурност запослења. Радници високо вреднују сигурност запослења и најчешће су неспремни да прихвате неизвесност и да сnose ризик евентуалног губитка посла. Осим тога, радници, уколико дуже проводе у предузећу, посебно се награђују.

Позната је чињеница да тржиште радне снаге функционише веома споро. Наиме, на промене у платама радници и не реагују пошто су често већи трошкови промене послова него ефекти већих нових плата. Исто тако, преоријентација радника са једног на други посао изискује пуно времена и новца због допунског образовања, односно преквалификације. Постоје и други разлози али је потребно истаћи да су то само допунски узроци, који су још више повећали већ формиране деформације на тржишту радне снаге. Треба нагласити да незапосленост као макроекономска појава представља, без сумње, један од најозбиљнијих проблема са којима се суочила наша земља уназад неколико година. Наиме, дуготрајне последице дужничке кризе, рата, економске санкције Уједињених нација и сада светска економска (финансијска) криза, као најважнија вансистемска ограничења, значајно су допринели да се формира високи ниво незапослености. За разлику од спортске и културне сарадње, која ће брзо преболети време санкција, незапосленост, заједно са криминалом, болести и “сивом економијом” ће још задуго остати пратилац српског друштва. Поред незапослености као опште макроекономске појаве, и незапосленост као микроекономска појава делује и у условима када нема неповољних економских шокова.<sup>5</sup> Наиме, недовољне су инвестиције у постојећим предузећима и за отварање нових радних места, нема конкуренције између запослених и незапослених лица. Смањена сигурност запослења је жртва коју ваља поднети за већу ефикасност привређивања. Чињеница је да су на тржишту рада начињени значајни помаци у правцу измештања социјалне функције из предузећа и њеног пребацивања на државу, што је одлика тржишне привреде.

Наравно, ослобађање од вишкова запослених не треба схватити као једнократан чин, кампању која ће довести до енормног повећања незапослености. Реч је, дакле, о процесу који треба динамизирати у складу са материјалним

<sup>4</sup> Миролjub Лабус, Основи економије, Правни факултет, Београд, 2006, стр.453

<sup>5</sup> Тако, Србија је 2001. године имала 861.100 незапослена лица, а 2005. године 895.697 (без Косова и Метохије) што представља повећање за 34.597 незапослених. Треба истаћи да је у 2008. години дошло до смањења броја незапослених, тако да је укупан број незапослених исте године износио 727.621 лица, што је за 168.076 лица односно 19,8% мање у односу на 2005. годину. Пораст незапослених укључује мањи део оних који су изгубили посао, а већим делом прилив младих који су завршили школовање.

могућностима државе да интервенише у сфери заштите од незапослености. Исто тако, незапослени морају бити стимулирани да траже запослење и прихвате расположиви посао, односно искористе могућности које воде запошљавању.

Чињеница је да тражњу за радном снагом одређује запосленост. Ово из разлога што је понуда радне снаге (лица која траже запослење) готово увек већа<sup>6</sup> од тражње, тако да увек постоји неки вид незапослености. То значи да и у условима пуне запослености<sup>7</sup> постоји одређена незапосленост.<sup>8</sup>

Пуна запосленост у тржишним условима привређивања садржи одређени степен фрикционе незапослености. Ова врста незапослености представља добровољну незапосленост која настаје и постоји приликом прелаза с једног на други посао или тражења запослења.

Илустрације ради, то значи да уколико је радник запослен у Београдској "Ласти" напустио посао и за три недеље очекује да ради у "Космет-превозу" у Косовској Митровици, он је практично три недеље незапослен. Овакав облик незапослености, која се јавља између напуштеног радног места и поновног заснивања радног места у другом предузећу назива се фрикциона незапосленост.

Поред фрикционе незапослености, у оквиру добровољне незапослености спада и незапосленост "тражња". За разлику од фрикционе незапослености која се односи на прелаз с једног на други посао, не улазећи у мотив преласка незапослености "тражња" је такав облик незапослености који настаје приликом тражње новог успешнијег, најбоље плаћеног посла. Време док се најбољи посао тражи је време вољне незапослености.

Добровољну или вољну незапосленост дефинисао је Phelps (1970). Наиме, он је пошао од става да најамнице, наднице, одређују предузећа, служећи се принципом да већа надница – ствара могућност за већи и бржи прилив радне снаге. Имајући у виду да сва предузећа немају исту тражњу за радном снагом и, стим у вези, у нивоу понуђених надница један број радника који тражи боље радно место неће прихватити прво понуђено, већ ће провести део у информисању и вредновању ових разлика пре него што прихвате нови посао. За то време они су, по претпоставци, незапослени.

Тако, "очекивана дисперзија надница неизбежно доводи до незапослености."<sup>9</sup>

Иначе, ниво запослености по овој теорији зависиће од:

- квалитета информација о слободним радним местима – нижи

---

<sup>6</sup> Изузети од овог правила су могући. Тако је средином шездесетих година у већини развијених капиталистичких земаља остварена "већа запосленост од пуне". Наиме, познато је да је истих година, као и почетком седамдесетих година остварена висока миграција радника, посебно у западноевропске земље. Тако је у Француској било преко 3 милиона страних радника, у Немачкој око 800 хиљада, а у Великој Британији 1,5 милиона, 200 хиљада у Белгији, 100 хиљада у Холандији и преко 200 хиљада у Шведској.

<sup>7</sup> Под пуном запосленошћу подразумевамо стање у коме нема вишка радног времена, односно радне снаге која би била понуђена на тржишту радне снаге.

<sup>8</sup> Сматра се да пуна запосленост у савременим тржишним привредама може да садржи незапосленост у распону 3-5%.

<sup>9</sup> Phelps, E. S.: Money-wage dynamisc and labour market equilibrium u Phelpis et al (eds.): Microeconomic Foundations of E ployment And inflation Theory, W.W Norton, New York. 1970. Преузето из: Предраг Јовановић, Улога државе у савременој привреди, Економски институт, Београд, 1992, стр. 82.

квалитет информисања значи и дужи период тражења, а тиме и вишу незапосленост и

- од односа између социјалне помоћи незапосленима и зарада.

Тако, што је виши однос социјална помоћ зарада (однос замене) и трошкови тражења посла ће бити нижи, а број оних који траже посао већи. До повећања броја заинтересованих за нови посао (као последица раста помоћи) долази по два основа: прво, мањи број људи је спреман да одмах прихвати први понуђени посао, и друго, један број радника, незадовољних постојећим послом, напушта радна места да би тражили друга, боља. На тај начин повећава се геп између оних који су спремни да одмах прихвате посао и радне снаге, која представља укупан број лица која траже посао. Високе накнаде за незапосленост, с друге стране, повећавају и број оних који траже посао, тако да се геп додатно проширује. То значи да релативно високе компензације незапосленим (у односу на зараде) повећавају природну стопу незапослености и то по два основа: смањивањем понуде рада и привлачењем нових лица на тржиште радне снаге.<sup>10</sup>

Насупрот вољној (добровољној) незапослености као резултату тражње за бољим радним местом, недобровољна незапосленост настаје када је количина понуђеног радног времена радника већа од количине траженог радног времена коју захтевају послодавци при некој датој висини наднице. Другим речима, недобровољна незапосленост настаје када нема довољно запослења за све оне који га траже, јер постоји вишак понуде радног времена, односно радне снаге.

Недобровољну незапосленост можемо поистоветити са отвореном незапосленошћу, мада је појам отворене незапослености ужи. Наиме, свака национална економија, поред тога што има проблем отворене незапослености, може се срести и са прикривеном незапосленошћу. Прикривена незапосленост може се манифестовати у виду тзв. обесхрабрених радника, који је, иначе, присутан у тржишним привредама за време рецесије. Ради се о лицима (радницима) који после узалудних настојања да нађу посао губе сваку наду и престају активно да га траже. На тај начин они "испадају" из радне снаге и из евиденције тржишта рада. Исто тако, прикривена незапосленост може се јавити као последица друштвено-економских реформи. Наиме, у земљама Источне Европе незапосленост већих размера дошла је до изражаја након отварања процеса привредних и друштвених реформи. Познато је да у условима централно – планског привређивања практично сва расположива понуда рада била апсорбована формалним запошљавањем, које често није било у складу са економским критеријумима и стварним потребама производње. Зато се данас у условима привредних и државних реформи бивше социјалистичке земље сусрећу са проблемом прекобројних радника (прикривена незапосленост).

Треба истаћи да је присуство прекобројних радника неспојиво са функционисањем предузећа на тржишним основама, будући да вишкови запослених представљају трошак за предузеће и умањују му конкурентност на домаћем и страном тржишту.

Чињеница је да "било да је трајна или повремена, да се погоршава или не, незапосленост је несумњиво велика несрећа и увек је то била."<sup>11</sup> Стога се и поставља питање како смањити незапосленост и створити услове за пуну запосленост.

Проблем незапослености мора се решавати паралелним деловањем у два

<sup>10</sup> Предраг Јовановић, Улога државе у савременој привреди, Економски институт, Београд, 1992, стр.82-83.

<sup>11</sup> Jozef Šumpeter, Капитализам, социјализам и демократија, Култура, Београд, 1960, стр. 111

правца: да се створи притисак на незапослене да траже посао и да се створе могућности за рад активним мерама тржишта рада. Другим речима то значи: а) да се лица без посла оспособе за рад у новим пропульзивним гранама путем преквалификације и обуке и б) да држава створи нову тражњу за радном снагом (подстицањем запошљавања у малим предузећима, јавним радовима итд.). И најзад, најважнија заштита од трајне масовне незапослености свакако јесте привредни раст. Наиме, једино право решење проблема запослености је оно засновано на привредном расту, које не инсистира искључиво на социјалној димензији незапослених радника, већ првенствено на стварању тржишног амбијента преко којег ће се постићи покретање инвестиционих циклуса и подизање продуктивности рада. Дакле, циљ мора бити поновни узлет привреде, а са привредним растом отвориће се могућности за више радних места. Наравно, у постизању овог циља треба користити хармоничну стратегију раста уместо стратегије форсираног раста својствене бившим социјалистичким земљама. Што се таче наше земље, могућности привредног раста су посебно значајне код услужног сектора који, као што је познато, углавном запошљава радну снагу. Посебно постоје могућности код приватног сектора будући да ће свој пуни развој имати у наредном периоду, што ће имати за последицу да се упосли знатан део радника који је морао да оде због "велике операције" и сада економске кризе, као и пријем нових радноспособних лица.

## 2. Светска економска криза и српска привреда и друштво

Из политичке економије је позната ствар да је економска криза неминовни пратилац робне (тржишне) привреде. То се практично и потврдило најновијом светском економском кризом. Како не постоји аутархичне привреде и како готово све земље света учествују у друштвеној подели рада (нека више нека мање), то све оне и учествују у стварању националног односно друштвеног богатства. Отуда предвиђања да ће светска економска криза "заобићи" српску привреду и друштво су нетачна и неозбиљна. У осталом, данас "свет постаје глобално село".

Нема сумње, економска криза је погодила највећи део човечанства и да из ње неке земље ће се извући пре а неке касније. Сви су изгледи да ће економску кризу савладати најпре оне земље које имају моћну привреду, а да ће касније оне које имају слабу домаћу привреду. Србија као земља која има низак БДП (бруто домаћи производ) сигурно ће морати да се дужи временски период бори са економском кризом.<sup>12</sup> Развијене земље запале су у економску кризу не због тога што им је БДП низак, већ из разлога што постојећим економским и социјалним системом, по ко зна који пут нису у стању да пронађу пут и спрече негативне стране тржишне утакмице, односно због немогућности сузбијања цикличног понашања привреде. Што се пак тиче узрока настанка кризе у Србији, а што је случај и са осталим земљама централне и источне Европе, треба их тражити на страни недостатка тржишне утакмице. Да је криза у Српској привреди и друштву присутна може се сагледати кроз разне сегменте друштвеног живота. Негативни ефекти финансијске кризе најпре су се испољили код тржишта капитала, да би се потом проширили на готово све гране привреде. Криза је погодила како запослене

<sup>12</sup> Према проценама Министарства финансија вредност БДП Србије у 2010 години биће око 30 милијарди евра. Охрабрује чињеница да је БДП Србије у првој поливини 2010. године био за 1,2% већи него у истом периоду 2009. године. Реални раст БДП у другом кварталу 2010. године у односу на исти период 2009. године био је већи за 2%.

тако незапослене. Због тога свакодневно имамо ескалацију радничких протеста који често знају бити и веома радикални, јача јаз између послодаваца и запослених, пораст незапослености као и страх од губитка посла.

Чињеница је да економска криза погађа не само запослене већ и друге групације. Негативни ефекти су веома изражени код животног стандарда пензионера, затим, код студената. Наиме, они који желе и који су способни да иду даље, најчешће су суочени са скупљом школарином. Студенти су, наравно, једна од најугроженијих група становништва у погледу финансијских средстава у условима економске кризе. Поред запослене, незапослене, криза не мимоилази послодавце, као ни компаније односно предузећа у свету и у нашој земљи. Наиме, у условима економске кризе многе фирме из иностранства одлажу инвестициону активност због пада продаје, а што има за коначан ефекат пад профита као основног мотива привређивања. Поред тога, многе фирме улазе у нове дугове не само због нових инвестиција, него због реструктурирања старих дугова. Како је у условима економске кризе циљ преживљавање појединаца и спречавање ерозије великих компанија, то смањена количина новца утиче на пад куповне моћи грађана као последица смањења запослености, пада продуктивности, раста неликвидности, рестриктивне пословне политике како великих компанија из приватног тако и јавног сектора, а што све доводи до пада продаје. Сектор становништва углавном се усредсређује на куповину оног што чини свакодневне потребштине.

Наведене околности доводе до пораста незапослености. Незапослени према Закону о запошљавању и осигурању за случај незапослености, јесте лице од 15 година живота до испуњавања услова за пензију, односно најкасније до 65 година живота, способно и одмах спремно да ради, које није заснивало радни однос или на други начин остварило право на рад, а које се води на евиденцији незапослених и активно тражи запослење.

Незапосленим, у смислу овог закона, не сматра се редован ученик, студент основних студија до 26 година, лице коме мирују права из радног односа у складу са законом и лице које је испунило услов за пензију у складу са прописима о пензијском и инвалидском осигурању.<sup>13</sup>

Дакле, незапосленост као економски феномен је ситуација у којој лице (појединац) жели да ради при постојећој тржишној плати и које активно тражи запослење (радно место), али не може да га пронађе.<sup>14</sup> Она (незапосленост) се изражава преко стопе незапослености. Стопа незапослености представља количник између броја незапослених и укупног броја активног становништва одређене земље, региона или света. Што се тиче обрачуна стопе незапослености она се у Србији може израчунати на два начина и то: први, стопа незапослености се добија на основу званичних података Националне службе за запошљавање а други за који се сматра да је поузданији, а који се добија на основу анкете радне снаге – она је у Србији у 2010. години износила око 16%, односно 20%.

Поред незапослености процес транзиције и привредних реформи у Србији заједно са најновијом светском (глобалном) економском кризом довео је до појаве синдрома “страх од губитка посла”. Тај синдром је био непознаница у дојучерашној српској социјалистичкој привреди, пошто је једном заузето радно место било гарантована категорија до пензионисања. Значи, ризик остајања без посла био је искључен, што јасно показује да је радник у самоуправном предузећу имао монопол на радно место.

<sup>13</sup> Закон о запошљавању и осигурању за случај незапослености, Сл. гласник РС, бр. 52/2009, чл. 104.

<sup>14</sup> Број незапослених људи у Србији достигао је свој историјски максимум. Јануара 2011. године Национална служба за запошљавање имала је евидентирано око 730 хиљада незапослених. Незваничне процене говоре да у Србији је без посла више од милион људи.

Страх од губитка посла данас је у српској привреди и друштву реалност. Наиме, страх од губитка посла није само код приватних послодаваца већ постаје све израженији и у јавним предузећима, с обзиром да је овај сектор годинама био пренатрпаван новом радном снагом, не водећи при томе рачуна о ефикасности привређивања ових предузећа. Не желећи да запоставимо и овом приликом последице које економска криза оставља на послодавце, ипак морамо констатовати да су негативни ефекти кризе најизраженији код запослених. Запослени су свесни чињенице да је економска криза у српској привреди и друштву направила додатни обруч који чини ситуацију готово безизлазном. Наиме, резултати примењиваног модела приватизације не охрабрују запослене да ће наћи ново радно место. Поред тога, пад производње изазван економском кризом доводи до пада профита у предузећима, а са тиме су и мање могућности за улагање у нову опрему, стручно усавршавање запослених, а што све ствара притисак на запослене да ће остати без посла.

Оно што посебно губи оптимизам и наду како код запослених тако и незапослених јесте свакако што наша земља још није изашла из домаће кризе, а већ је задесила и светска (глобална) криза. Домаћа економска криза проузрокована је почев од економских санкција, високе инфлације као и саме високе незапослености, а што је условило стални раст незапослености и што је довело у питање обезбеђење социјалне сигурности за оне који то својим радом нису у могућности да остваре. Посебно несагледив проблем није само на пољу пада друштвеног производа, него што је извршена неவிђена пљачка од стране "богатих земаља". Наиме, вештачко осиромашење наше земље путем економских санкција изазвало је "одлив мозгова". Довољно је поменути, да је само до краја 1993. године из Србије отишло преко 800 научника од тога око 200 доктора наука. Овome треба додати оне који су у међувремену отишли из земље, посебно треба истаћи велики број младих тек свршених студената – стручњака за чије је школовање уложен огроман новац као нада технолошког развоја земље (највише младих стручњака који су напустили земљу је завршило студије из области физике, математике, електротехнике, хемије и сл.).

Имајући у виду напред изнето с правом се намеће питање ако из Србије одлазе најквалитетнији стручњаци, ко ће и да ли ће имати довољно стручних људи да Србију покрену ка економском развоју и просперитету? Ово питање треба да буде питање свих питања, јер XXI век је век знања, а наш најпродуктивнији капитал одлази преко границе без икакве накнаде.

Влада мора снагом аргумената да успешно преброди последице економске кризе, да врати поверење у боље сутра, јер од када је светска економска криза показала своје право стање, грађани Србије страхују да ће се живети горе, и да ће данас бити као у "стара добра времена", а време које долази још теже, с обзиром да се очекује тенденција пада животног стандарда, пораст страха од губитка посла. У том контексту фактографски подаци упозоравају да је укупан број запослених у Србији достигао историјски минимум у последњих неколико деценија. Наиме, стопа запослености од почетка глобалне (светске) економске кризе опала за 3,3% односно за 200000 лица те да је практично свака друга особа радно способна запослена, а што пружа веома суморну слику тржишта рада у Србији у 2009. години. Исто тако од почетка економске кризе дошло је до пораста незапослености, тако да се на крају 2009. године стопа незапослености попела на 17,4%.<sup>15</sup>

---

<sup>15</sup> Треба истаћи да је према Анкети о радној снази највећи број запослених лица према облику својине запослен код предузећа у приватној својини и то 71%, затим, у државној својини 24,4%, друштвеној својини 2,9% и у остале облике својине 1,7%. Извор: Статистички годишњак Србије, Београд, 2009, стр. 100.



Према подацима Анкете о радној снази из октобра 2009. године у Србији је било запослено око 2450000 лица, док стопа запослености 50%. Стопа запослености опала је за око 0,8% између априла и октобра 2009. године. Имајући у виду да је циљ српске привреде и друштва улазак у Европску унију то да би достигли садашњу стопу запослености у њој (ЕУ) било би потребно да ниво запослености у Србији порасте за око 800000 лица, што ће бити веома тешко остварити током ове деценије.<sup>16</sup>

Већ је истакнуто, да економска криза погађа како запослене, незапослене тако и саме послодавце. Наиме, смањена економска активност ствара страх за будућност предузећа, али и могућих додатних намета које држава може да уведе као резултат дефицита у буџету. Фактографски подаци указују да је БДП у другом кварталу у 2009. години мањи за 4,1% него у исти период у 2008. години. Осетан пад је забележен у прерађивачкој индустрији (20%), грађевинарству (16,1%), угостићелству (11,8%), вађење руде и камена (9%), трговина (8%). Тенденција пада такође је присутна како код извоза тако и код увоза. Пад извоза се објашњава као последица пада цена примарних производа на светском тржишту, а зна се да се Србија углавном појављује са извозом примарних производа. Подаци показују да је салдо текућег рачуна платног биланса Србије (у % БДП) у паду са -7,0% у 2009. на -7,9% у 2010. години, а очекује се да ће он у 2011. бити -8,9% а у 2012. години -8,8%.

Досадашње излагање нас наводи на констатацију да су негативни ефекти утицаја глобалне економске кризе на српску привреду и друштво велики. Међутим, то не значи да су сви нагомилани проблеми у српској привреди и друштву продукт глобалне економске кризе. Наиме, разлоге лошег стања треба тражити почев од лошег модела приватизације, затим, непостојања социјалног дијалога, недовољна организованост (спремност) синдиката да бране интересе радника, нагомилани проблеми у државној управи и слично. Ипак, многи послодавци данас под плаштом глобалне економске кризе желе да прикрију своје лоше пословне резултате. Они сматрају да је лоше пословање њихових компанија резултат вишка запослених, па отуда они решење виде у отпуштању радника и то често без поштовања уговора о раду, незаконито давање отказа и то неретко без икаквог образложења, отказ се често заснива на бахато понашање уз обраћање раднику од сутра не долази на посао. Исто тако, радници њихово лоше стање виде као последица и глобалне економске кризе. Иза наизглед легитимних радничких захтева крије се жеља за поништај или спречавање приватизације и враћање под окриље државе и старог начина рада.

У условима глобалне економске кризе у веома тешком положају су категорија ‘‘запослени на црно’’. Због лоших услова рада ова категорија запослених има не само много права која имају законски запослени, већ спадају у најризичнију групу, што се тиче повреде на раду, с обзиром да обављају сезонске послове, затим, не познају довољно технологију рада, јер нису ни стручно квалификовани за послове које раде, на крају, средства за заштиту на раду готово да не добијају, тако да је код ове категорије запослених највећи ризик од повреде на раду. Треба истаћи да, у Србији према неким проценама рад на црно обавља око 800.000 радника.

Овако велики број запослених на црно резултат је немогућности да се они који траже посао легално односно законски запосле, затим, ниске зараде

---

<sup>16</sup> Један од водећих стручњака за тржиште рада проф. Михаил Арандаренко истиче да ће бити потребно и више од једне деценије да Србија достигне запосленост каква је у Европи и под условом да има високу стопу привредног раста која би допринела порасту запослености.



из редовног радног односа. Такође и послодавци су заинтересовани за овај вид запослених, собзиром да избегавају порезе и доприносе које би требало да плате држави. До пораста овог вида запослености долази и отуда што су симболичне казне за оне који упошљавају ову категорију запослених.

## **Закључак**

Незапосленост представља један од највећих проблема савременог друштва. Прелаз на тржишни концепт привређивања и афирмација тржишта рада, допринели су повећање незапослености и у Србији, која је иначе била врло висока. Проблем незапослености постаје тежи са избијањем глобалне економске кризе. Наиме, са појавом глобалне економске кризе, Србија је достигла историјски максимум незапослености, собзиром да је Национална служба за запошљавање евидентирала преко 700.000 хиљада незапослених лица.

Отклањање или бар ублажавање економске кризе код нас допринело би и смањењу незапослености. Смањењем незапослености дошло би до интензивирања инвестиција, отварање нових предузећа, као и вођење адекватније социјалне политике у области запошљавања.

На крају, аутори закључују, да уколико потраје дуже стање у коме се српска привреда данас налази, а то је успорен раст бруто домаћег производа, који се преноси на успоравање раста запослености, капитала односно инвестиција и повећања трговинског дефицита, то ће довести у питање макроекономску стабилност у годинама које долазе.

Др Данијела Деспотовић  
Економски факултет, Крагујевац  
Др Сретко Рибач  
Висока пословна школа, Блаце

### УТИЦАЈ ПОРЕЗА НА ЕКОНОМСКУ ЕФИКАСНОСТ И НАЦИОНАЛНУ ШТЕДЊУ

#### Апстракт

*Сви најзначајнији порези (порез на доходак, општи порез на промет и акцизе) ремете ефикасност у алокацији ресурса. Код примене дисторзивних пореза, укупно пореско оптерећење је веће од прикупљених пореских прихода, јер се појављује непотребан терет по обвезнике, тј губитак благостања изнад и упркос убраним порезима.*

*Порези делују на формирање штедње како сектора привреде тако и сектора домаћинства. У принципу, растући порези делују негативно на износ националне штедње.*

**Кључне речи:** порези, економска ефикасност, штедња домаћинства, штедња предузећа.

### THE EFFECT OF TAXES ON NATIONAL ECONOMIC EFFICIENCY AND SAVINGS

#### Abstract

*All the most important taxes (income tax, general sales tax, excise tax) disrupt efficiency in the allocation of resources. When applying distortive tax burden jump total is greater than the tax revenue collected, as pojevljuje unnecessary burden on taxpayers, that is. loss of welfare above and despite the taxes collected. Taxes affect the formation of savings in the corporate sector and household sector. In general, increasing taxes a negative effect on the amount of national savings.*

**Keywords:** taxes, economic efficiency, household savings, savings companies.

### Порези и економска ефикасност

Сви најзначајнији порези (порез на доходак, општи порез на промет и акцизе) ремете ефикасност у алокацији ресурса.<sup>1</sup> Код примене дисторзивних пореза, укупно пореско оптерећење је веће од прикупљених пореских прихода,

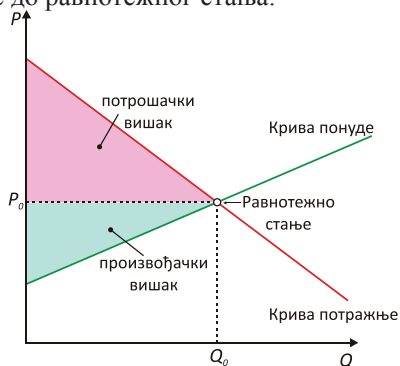
---

<sup>1</sup> Rosen, Harvey S., Јавне финансије, Институт за јавне финансије, Загреб, 1999. стр. 303.

јер се појављује непотребан терет по обвезнике, тј губитак благостања изнад и упркос убраним порезима. Вишак терета понекад се назива трошком благостања или мртвим теретом опорезивања или чистим губитком од пореза.

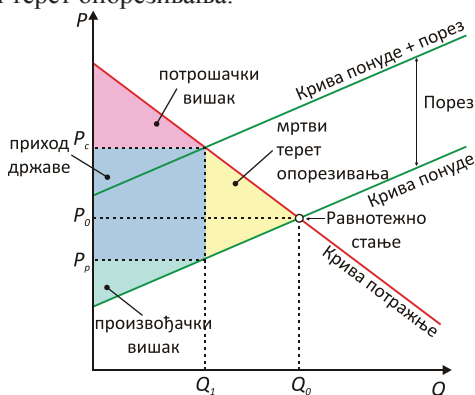
Утицај пореза на економску (не)ефикасност може се једноставно сагледати анализирањем дијаграма понуде и тражње.

На тржишту на којем нема пореза (сл. 1.), равнотежа се успоставља када произвођачи снабдевају тржиште оном количином робе коју потрошачи захтевају, што је на дијаграму означено пресеком криве понуде и тражње. У равнотежном стању цена робе на тржишту једнака је  $P_0$ , а њена количина је  $Q_0$ . Корист коју тада потрошач добија на тржишту представља потрошачки вишак, а дефинише се као разлика цене коју је потрошач спреман платити за неку робу и цене коју он стварно на тржишту за ту робу и плаћа. Са друге стране, корист коју произвођачи добијају на тржишту представља произвођачки вишак, а он се дефинише као разлика цена коју произвођач добија на тржишту за своју робу и трошкова производње те робе. Укупан вишак благостања представља збир потрошачког и произвођачког вишка, а може се на дијаграму понуде и тражње представити површином између криве понуде и криве тражње до равнотежног стања.



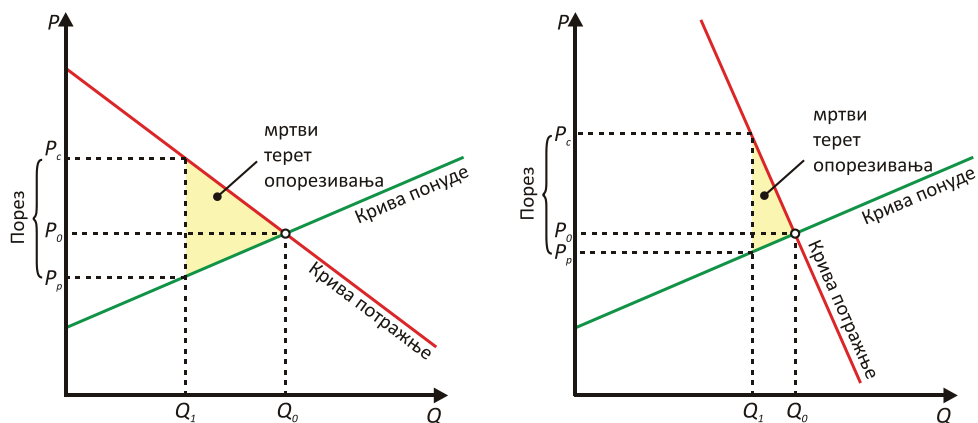
Сл 1. Равнотежа на тржишту без пореза

Ефекат увођења пореза од стране државе видљив је на сл. 2. на којој је приказан тзв. мртви терет опорезивања.

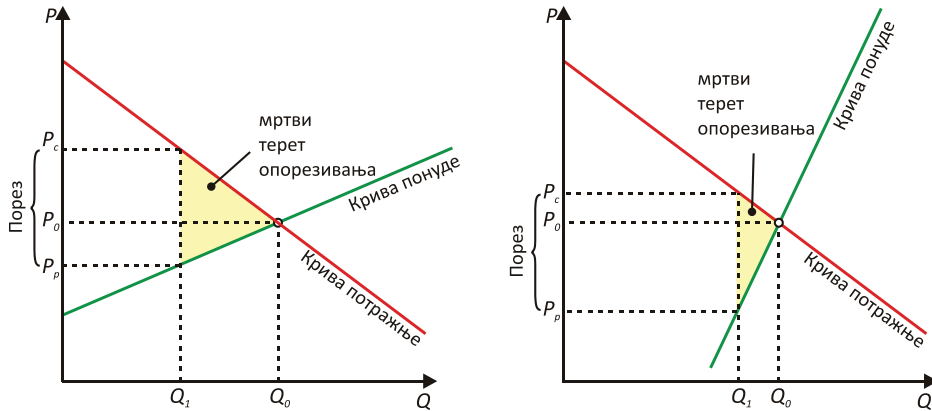


Сл 4. Мртви терет опорезивања

Увођењем пореза нарушава се равнотежа, а уколико је тржиште ефикасно, онда порези нарушавају ефикасност. После увођења пореза, цена коју плаћају потрошачи расте, а цена коју добијају произвођачи опада. Тако је цена коју плаћају потрошачи, сада порасла на  $P_c$ , а цена коју остварују произвођачи после измиривања пореских обавеза према држави, сада износи  $P_p$ . Порез доводи до тога да количина робе која се размењује на тржишту сада износи  $Q_1$ , односно она је мања од оне количине робе која се на тржишту размењивала када није било пореза. На тај начин, смањивши количину размењеног добра, порез утиче на сужавање тржишта, док је цена коју плаћају потрошачи порасла, а цена коју добијају произвођачи пала. Очигледно је са сл.2. да су сада потрошачки и произвођачки вишкови знатно мањи него пре увођења пореза, али сада постоји и приход државе, тако да је укупан вишак благостања једнак збиру потрошачког вишка, произвођачког вишка и пореза који је убрала држава. Поређењем вишкова благостања пре и после увођења пореза, може се закључити да је вишак благостања после увођења пореза мањи за део који се назива мртви терет опорезивања, а чија је површина једнака  $\frac{1}{2}(Q_0 - Q_1) t$ . Ово значи да се увођењем пореза део благостања губи, пошто потрошачи и произвођачи увођењем пореза више губе него што држава убирањем пореза добија. Са сл. 2. се види да величина мртвог терета опорезивања, који је представљен тзв. Харберговим троуглом, зависи од нагиба кривих понуде и тражње, односно од ценовне еластичности понуде и тражње. При истој висини пореза, величина мртвог терета опорезивања је већа уколико су ценовна еластичност понуде и ценовна еластичност тражње веће, а што је геометријски приказано на сл. 3. и сл. 4. Неефикасност која настаје увођењем пореза, утолико већа уколико су криве понуде и тражње еластичније. Сличном анализом се може закључити да је део пореза који пада на терет потрошача већи уколико је ценовна еластичност тражње мања, као и да је део пореза који пада на терет произвођача већи уколико је мања ценовна еластичност понуде.

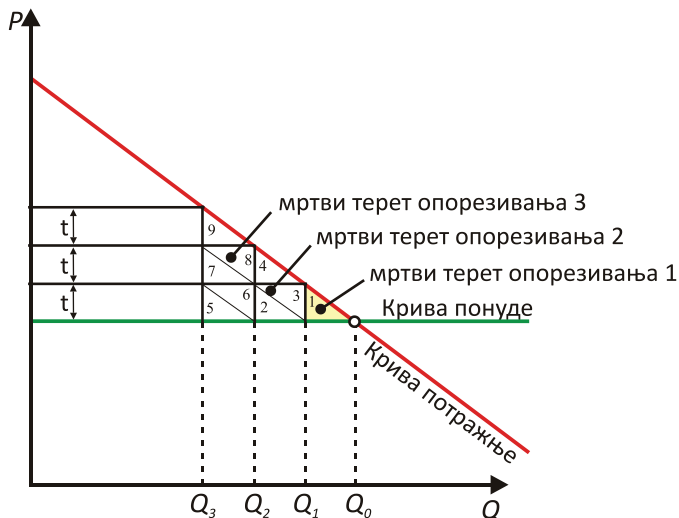


Сл 3. Утицај ценовне еластичности тражње на величину мртвог терета опорезивања



Сл 4. Утицај ценовне еластичности понуде на величину мртвог терета опорезивања

На величину мртвог терета опорезивања, утиче и величина самог пореза. При истим ценовним еластичностима понуде и тражње, мртви терет опорезивања је мали када су порези мали, али драстично расте са повећањем стопе пореза. Може се показати да је вредност мртвог терета опорезивања једнака  $\frac{1}{2}(E \cdot P \cdot Q \cdot t^2)$ , при чему је  $E$  ценовна еластичност тражње,  $P$  цена,  $Q$  количина, а  $t$  стопа пореза. Из овог израза се види да мртви терет опорезивања расте са квадратом стопе пореза, односно знатно брже од самог пореза. Овај утицај приказан је графички на сл. 5., на којој је ради поједностављења узето да је понуда потпуно еластична.



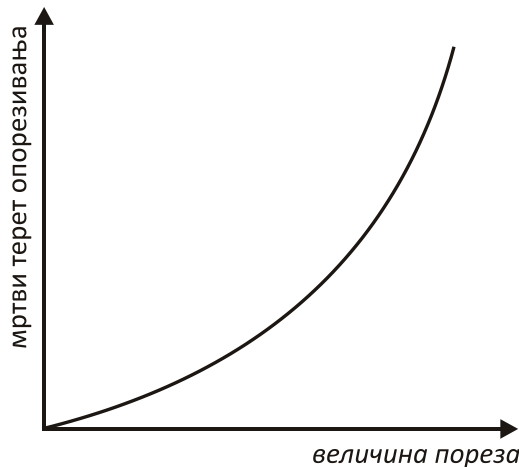
Сл 5. Утицај стопе пореза на величину мртвог терета опорезивања

У одсуству несавршености тржишта, привреда би аутоматски ефикасно алоцирала ресурсе. Информације које пружају тржишне цене водиле би до ефикасне производње, размене и комбинације производа, осим тога нико не би

могао да буде на добитку, а да неко други не буде на губитку. Када порез повећа цену који плаћају купци а смањи цену коју добијају продавци, он подстиче купце да конзумирају мање, а продавце да производе мање него што би иначе производили. Пошто купци и продавци реагују на овај подстицај, величина тржишта смањује се изнад оптималне. Пошто порези изазивају поремећај подстицаја, они доводе до тога да тржиште неефикасно алоцира ресурсе.

Како већина пореза мења цене услед тога су ценовни сигнали деформисани, а алокација ресурса промењена, следи да виши ниво опорезивања доноси веће искривљености, па сходно томе доводи до већег губитка ефикасности а самим тиме и до нижег привредног раста.

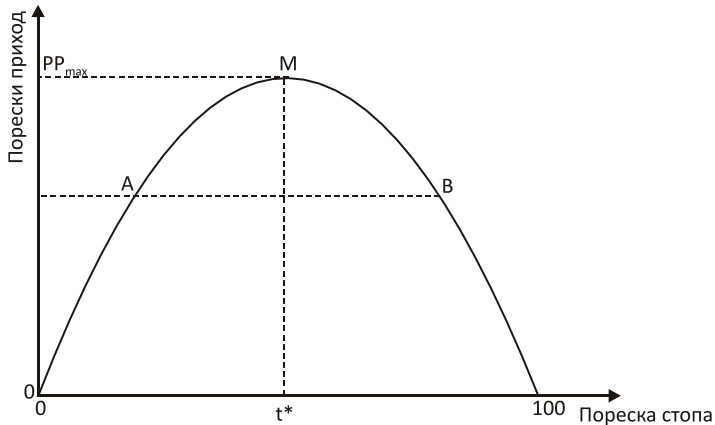
Зависност величине мртвог терета опорезивања од висине пореза графички је приказана на сл. 4.6, на којој се види да се мртви терет опорезивања повећава са квадратом величине пореске стопе. Са порастом висине пореза, порески приход се најпре увећава, али се са даљим повећањем пореза тржиште толико смањује да порески приход почиње да опада.



Сл 6. Дијаграмски приказ зависности мртвог терета опорезивања од висине пореза

До осамдесетих година прошлог века, код већине економиста је преовладало мишљење да уколико влада повећа пореске стопе сакупиће веће пореске приходе од својих пореских обвезника. Данас, пак, постоје бројни примери да је управо смањење пореских стопа довело до виших пореских прихода државног буџета. Ова промена у начину вођења пореске политике приписује се настанку нове теоријске доктрине – економије понуде, чије је основно теоријско начело да смањење пореза доводи до повећања мотивисаности за инвестирањем, а то доводи до повећања укупне производње. Као резултат повећане производње на тржишту настаје повећана понуда а то доводи до пада цена. Иако економија понуде своје корене вуче још из ХИВ века, њен настанак везује се за почетак осамдесетих година, када је примењена у економској политици САД, а тај период познат је популарно као Реганомија. Тада су заговорници економије понуде тврдили да су високе пореске стопе главни узрок за постојање ниске националне штедње, малих

инвестиција и рецесије, те да ће смањивање граничних пореских стопа довести до побољшања економских прилика у САД. Главно аналитичко средство које су тада ови економисти користили правдајући нужност пореске реформе била је Лаферова крива (сл. 7.).<sup>2</sup>



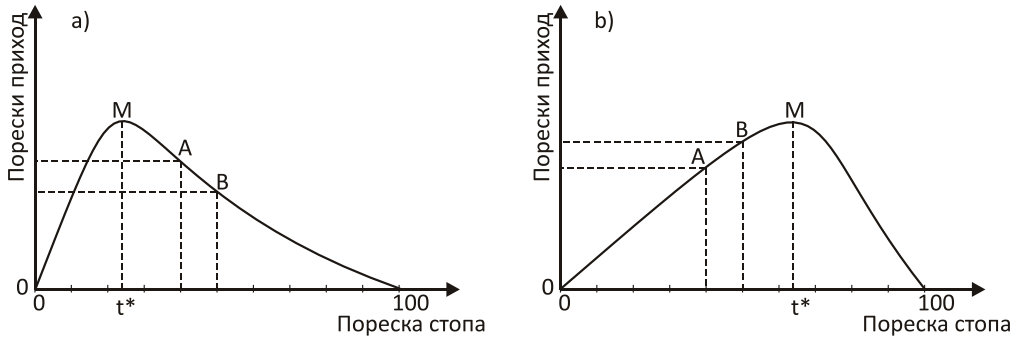
Сл. 7. Лаферова крива

Идеја која стоји иза Лаферове криве је невероватно једноставна. Порески приходи при пореским стопама од 0% и 100% једнаки су нули, а негде између ових граничних вредности, постоји гранична стопа ( $t^*$ ) за коју су порески приходи максимални (тачка М на кривој). Порастом пореске стопе до тачке М, расту и порески приходи. Међутим, даљим повећањем пореске стопе порески приходи се не повећавају, већ управо обрнуто. Разлог за то је што високе пореске стопе дестимулишу пореске обвезнике да раде и да штеде. Они се у том случају радије одлучују за више слободног времена, а мање рада, или своју привредну активност селе у подручје тзв. „сиве економије“. Уколико се привреда налази у стању које се може представити тачком која је на Лаферовој кривој десно од тачке М (тачка В,  $t = t_B$ ), онда се смањивањем пореске стопе може повећати порески приход. Такође, Лаферова крива даје и један веома практичан закључак: увек постоје две пореске стопе ( $t_A$  и  $t_B$ ) које дају исте пореске приходе. Може се закључити да повећањем пореске стопе изнад одређеног износа који одговара тачки М, држава не спроводи адекватну пореску политику, јер се на тај начин остварују мањи буџетски приходи, смањене су инвестиције и нижи је привредни раст. Да ли ће услед смањења пореских стопа стварно доћи до повећања пореских прихода зависи од осетљивости производње. Лаферова крива углавном у пракси није симетрична, као што је то ради упрошћења приказано на сл.7.. На сл. 8. приказана су два произвољна случаја која осликавају различиту осетљивост производње на пореске промене. На сл. 8.а) приказан је случај када је производња врло осетљива на промену пореских стопа, оптимална пореска стопа је релативно

<sup>2</sup> Лаферова крива је названа по америчком економисти Артхур Лаффер-у, а коју је наводно Лафер конципирао 1974. године, за време једне вечере на салвети. Видети : Feldstein, M. , American Economic Policy in the 1980s, University of Chicago Press, 1995. str. 174.



ниска па смањење пореза са 50% на 40% утиче на повећање укупних пореских прихода. На сл. 8.б), приказан је случај када је производња мање осетљива на пореске промене, вредност оптималне пореске стопе је релативно висока, па би у том случају смањење пореских стопа са 50% на 40% резултирало не у повећању, него у смањењу пореских прихода.



Сл. 8. Лаферова крива при различитим еластичностима производње у односу на пореске промене

Користећи Лаферову криву као основно аналитичко средство, у САД је осамдесетих година прошлог века, спроведена пореска реформа уз знатно смањење пореских стопа од 70% на 28% у току седам година. Сматрало се да ће ово смањење пореских стопа довести до повећања понуде како рада, тако и капитала. Међутим, након смањивања пореза смањиле су се стопе штедње, а порески приходи се нису повећали, већ су се смањили, што је допринело повећању буџетског дефицита. Многи економисти сматрају да је до овога дошло јер се у реформу ушло са нетачном тврдњом да се америчка привреда 80-их година налазила десно од тачке М на Лаферовој кривој. То је уједно и највећа критика Лаферовој кривој, у смислу да је исувише теоретски уопштена и да не даје никакав одговор на питање која је то оптимална пореска стопа која обезбеђује максимални порески приход, односно да ли се привреда налази у зони опадајућих или растућих пореских прихода. Постоје неке тврдње да је тачка прелома при пореској стопи од 80%<sup>3</sup>. Такав приступ је доста арбитраран, свакако треба рећи да се оптимална пореска стопа не може уопштити, већ да њена вредност зависи од многих фактора.

### Утицај пореза на штедњу

Економска наука још од времена Адама Смита у штедњи види пут за повећање богатства народа.<sup>4</sup> Током даљег развоја економске науке, штедња остаје битан

<sup>3</sup> Трајчевска, Р., Фабрис, Н., Аћимовић, С., Могућности примене Лаферове криве у економској политици СРЈ. Економист 54, 2001, стр., 275-282.

<sup>4</sup> Видети: Марсенић, Д. Штедња и привредни систем, Економика, Београд, 1986.

развојни услов и представља основни извор финансирања привредног развоја. Што је већи део дохотка који се штеди и инвестира то ће бити већи и будући ниво дохотка.

Порези могу смањити привредни раст преко њиховог утицаја на штедњу и инвестиције. Путем утицаја на величину дохотка који се штеди, односно инвестира, пореска политика има пресудан утицај на будући ниво дохотка по становнику. Најважнији извор финансирања инвестиција у скоро свим земљама света је домаћа штедња. Величина домаће штедње директна је функција висине бруто домаћег производа пер цапита и стопе штедње а на висину стопе штедње одређеног утицаја има пореска политика. Стимулативно дејство пореза на штедњу састоји се у томе да се смањују стопе опорезивања или укидају одређена пореска захватања из дохотка, при чему се мотивише задржавање дохотка и врши селективно деловање на поједине облике средстава према њиховој намени коришћења, могућности употребе и правцу усмерења.

### Утицај пореза на штењу домаћинства

Штедња домаћинства заузима важно место у финансирању привредног развоја. Намеће се питање како пореском политиком утицати на штедњу домаћинства и на тај начин стимулативно деловати на привредни развој?

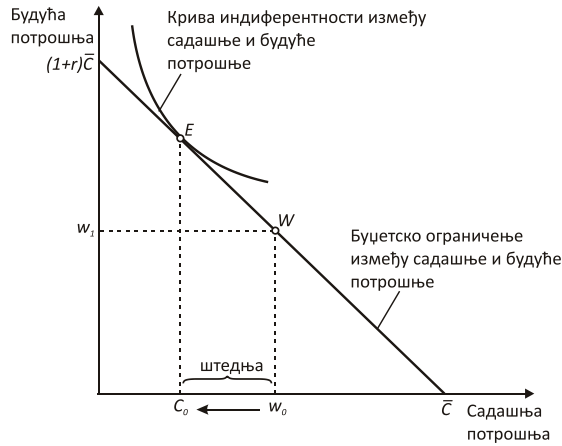
Свако домаћинство свој расположиви доходак може усмерити на потрошњу или штедњу. Одлука о томе који део ће потрошити а који ће уштедети представља једну од кључних макроекономских одлука. Ако домаћинство троши мање, а штеди више, та штедња ће бити утрошена за финансирање привредног развоја, односно за финансирање веће потрошње у неком од следећих периода. У случају да домаћинство троши више у садашњем периоду, ситуација је сасвим другачија, неће бити средстава за финансирање привредног развоја па ће следствено томе потрошња домаћинства у будућем периоду морати бити смањена. Утицај пореза на садашњу потрошњу и штедњу (будућу потрошњу), може се посматрати са аспекта концепта сувишног оптерећења.

У случају да порески обвезник целокупан доходак троши, његова потрошња ће бити једнака његовом дохотку, што је на апциси приказано тачком

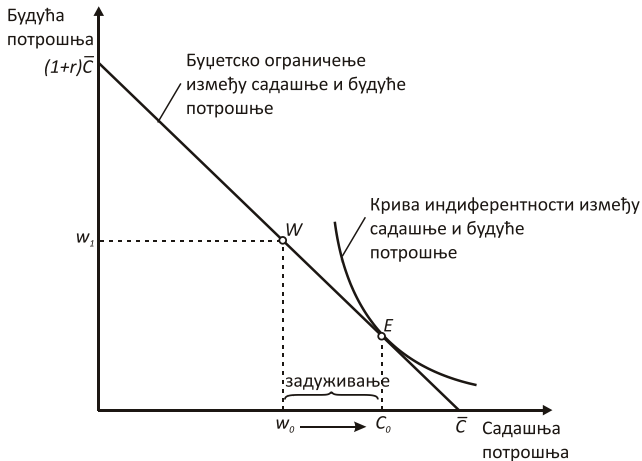
( $\bar{C}$ ). Међутим, уколико се порески обвезник, одлучи да део свог дохотка штеди, односно, одложи га за потрошњу у будућности, онда ће при каматној стопи ( $r$ ), на крају периода штедње, располагати износом који је штедео увећаним за камату. У крајњем случају, уколико се претпостави, да порески обвезник у банку улаже целокупни свој доходак, онда је његова потрошња у будућности једнака  $(1 + r)$

$\bar{C}$ , што је на сл. 9. и сл. 10. приказано на ординатама. Права која спаја ове тачке на апсциси и ординати, које одговарају граничним случајевима, представља линију буџетског ограничења између садашње и будуће потрошње. На овој правој налазе се могуће различите комбинације потрошње и штедње. Ако се са ( $w_0$ ) означе зараде у првом периоду, а са ( $w_1$ ) зараде у следећем периоду, онда ће порески обвезник, ако се није задуживао, а није ни штедео, трошити онолико колико му износе зараде у та два периода. Уколико се појединац задужује, он може да троши више данас, али на рачун мање потрошње у наредном периоду, и

обрнуто, уколико појединац штеди, његова потрошња у наредном периоду биће већа, али на рачун садашње потрошње. Ако се садашња потрошња посматра као једно добро а будућа потрошња као друго добро, онда се равнотежно стање налази на линији буџетског ограничења у тачки (тачка E) у којој крива индиферентности између садашње и будуће потрошње додирује ову линију. На сл. 9. приказан је случај када се појединац одлучује да троши мање од свог прихода од зараде у првом периоду, односно да штеди, а на сл. 10. када се он одлучује да троши већи део свог прихода од зараде у првом периоду, односно да се задужује.



Сл 9. Утицај пореза на избор између садашње и будуће потрошње у случају штедње



Сл 10. Утицај пореза на избор између садашње и будуће потрошње у случају задуживања

Увођењем пореза на доходак, линија буџетског ограничења помера се на доле, а ново равнотежно стање код пореских обвезника с високим дохотком,

успоставља се при непромењеном нивоу потрошње и смањеној штедњи. То је у складу с претпоставком да су порески обвезници с високим дохоцима навикли на одређен ниво стандарда, и да увођење пореза утиче искључиво на смањење њихове штедње и да не утиче на ниво потрошње. Одатле следи да опорезивање високих дохода слаби штедњу и негативно утиче на инвестиције.

Уколико се претпостави да је уведен порез на приходе од камате, онда ће ефекат бити другачији (сл. 11). Укупан ефекат се може разложити на доходовни ефекат и ефекат супституције. Доходовни ефекат утиче на пореске обвезнике да више штеде, пошто они у новим условима обично смањују своју потрошњу у оба периода. Ефекат супституције, пак, обесхрабрује будућу потрошњу, односно штедњу, а подстиче садашњу потрошњу, јер је камата на будућу потрошњу умањена због пореза на приходе од камате, чиме потрошња постаје примамљивија од штедње. Доходовни ефекат приказан је на сл. 11. променом стања од  $E$  до  $E_1$ , а ефекат супституције променом стања од  $E_1$  до  $E_2$ . Иако се ефекти дохотка и супституције приказани на сл. 11. међусобно неутралишу, па је пре и после опорезивања штедња ( $w_0 - C_0$ ) иста, постоји знатна дисторзија у потрошњи у наредном периоду. Већина емпитријских студија указује на то да је ефекат супституције незнатно доминантан у односу на ефекат дохотка, односно да порез на приход од камате има извесан негативан ефекат на штедњу.



Сл 11. Ефекат пореза на приход од камате

Порески обвезници углавном нису спремни да се одрекну навика у потрошњи, па се увођењем пореза на доходак смањује износ новца намењен штедњи. Када би сва домаћинства штедела исту пропорцију дохотка тада би ефекат пореза на доходак на укупну штедњу био исти без обзира како би се порески терет расподелио на појединце. Теоријска претпоставка је да се склоност штедњи

разликује у зависности од нивоа дохотка који порески обвезници остварују. Код пореских обвезника са ниским приходима, увођење пореза на доходак утицаће на смањење потрошње. С обзиром да ова категорија пореских обвезника иначе не располаже са вишковима намењених штедњи, „што имају то троше“, порези утичу једино на смањење њихове потрошње а ефеката на штедњу нема или ако их има они су незнатни. Ситуација је потпуно другачија код пореских обвезника који остварују високе дохотке. С обзиром да је реч о категорији пореских обвезника ” који теже да очувају свој постојећи стандард и социјални ранг“, они се неће одрећи смањења потрошње на коју су навикли, па ће следствено томе код њих смањење дохотка изазвати смањење штедње.

Појединци са већим дохоцима, штеде више од сиромашних грађана, па се зато очекује да порези убрани из виших пореских разреза више терете штедњу него они који су убрани из нижих пореских разреза. Из тога произилази да прогресивнији порез на доходак више оптерећује штедњу него мање прогресиван порески систем. Могло би се закључити да смањивање прогресивности система пореза на доходак погодује порасту штедње појединаца, па тако погодује и привредном расту. Међутим, Р. Масгрејв (R. Musgrave) и П. Масгрејв (P. Musgrave), (1988.) су у студији која је изазвала велику пажњу показали да је утицај прогресивности пореза на доходак на ниво штедње много мање значајан него што би се могло очекивати: замена прогресивног пореза на доходак пропорционалним могла би повећати штедњу домаћинства за не више од 10%.

Склоност штедњи мења се такође и од фазе у којој се налазе појединци током свог животног циклуса тј.у зависности од старосне структуре појединца: у младости и старости она је мања него у средњим годинама када су дохоци највећи, када се штеди за школовање деце, за куповину куће или стана, и томе слично.

Порез на доходак утиче на штедњу и тако јер снижава нето принос од штедње, тј. снижава каматну стопу на штедњу. У таквим условима се очекује да ће штедња “пасти“. Али штедња појединаца мотивисана је и многим другим разлозима, па њена коначна величина не мора зависити само од кретања каматне стопе. Тако, на пример, многа домаћинства неће мање штедети када су каматне стопе ниже, јер се налазе у раздобљу животног циклуса када треба да штеде за време пензионисања. Када је у питању утицај пореза на приход од штедње, може се рећи да су ту мишљења подељена, али се сви слажу да у циљу стимулисања штедње, камате треба да имају повољнији порески третман.

Поред пореза на доходак и порези на потрошњу утичу на штедњу појединаца. За разлику од пореза на доходак који је по правилу прогресиван, порезе на потрошњу углавном носе домаћинства с ниским дохотком или како каже Ловчевић “погађају у већој мери потрошњу малог човека него потрошњу имућних редова“. Имјући у виду да је гранична склоност потрошњи тих домаћинства већа него код домаћинства са вишим дохотком, а обрнуто у случају граничне склоности штедње, порези на потрошњу више оптерећују укупну потрошњу, а мање штедњу. Из тог разлога, обично се земљама с ниском стопом штедње препоручује да свој порески систем у већој мери усмере на опорезивање потрошње будући да ће тако и штедња и привредни раст бити већи.

## Утицај пореза на штедњу предузећа

У суштини, највећи део штедње предузећа чине нерасподељени профити и амортизација. С обзиром да се профит опорезује после одузимања амортизације, порез на профит не умањује амортизационе резерве. Међутим, ако је законом о опорезивању профита допуштена убрзана амортизација онда ће се у првим годинама након набавке основног средства повећавати амортизационе резерве и штедња у предузећима.

Профит се дели на дивиденде које се деле власницима капитала уложеног у неко предузеће и на нерасподељени профит који остаје у предузећу и служи за финансирање будућег раста и развоја предузећа (реинвестирање). Власници капитала уложеног у неко предузеће поред максимизације износа дивиденди заинтересовани су и за раст и развој свог предузећа као извора будућих прихода. Тако мотивисани они ће настојати да један део профита реинвестирају на рачун смањења актуелних дивиденди. Различито опорезивање дивиденди и задржаног нерасподељеног профита (намењеног проширивању производње) има утицаја и на штедњу. Јаче опорезивање задржаног профита подстицаће његову расподелу на дивиденде, док ће ниже опорезивање задржаног профита повећати штедњу предузећа. За висину штедње такође је значајно да ли су усаглашени систем опорезивања профита и дохотка. Ако се не води рачуна о преклапању различитих пореских облика, дивиденде се први пут опорезују порезом на добит корпорација, а други пут када се нађу у рукама акционара као приход од капитала, порезом на доходак грађана. Ситуација је сасвим другачија у случају њихове усаглашености, избегава се двоструко опорезивање дивиденди на нивоу предузећа и поново у оквиру дохотка појединца. Мере за смањивање или отклањање двоструког економског опорезивања могуће је предузети на нивоу корпорације и / или на нивоу акционара. Двоструко економско опорезивање може се потпуно или делимично умањити на нивоу корпорације - системом одбијања дивиденди или системом двојних стопа а на нивоу акционара - применом система ампутације или система делимичне пореске олакшице за акционаре<sup>5</sup>.

---

5 Систем одбијања дивиденди (потпуно елиминисање) - подразумева да се приликом утврђивања економске снаге корпорације одбија од профита износ дивиденди, па се на тај начин порезом на добит корпорација опорезује само нерасподељени део добити, а део добити расподељен на име дивиденди опорезује се порезом на доходак грађана, када се дивиденде нађу у рукама акционара. Систем двојних стопа – расподељени део профита се опорезује нижом а нерасподељени део профита вишом стопом (делимично елиминисање јер се дивиденде на које се примењује нижа пореска стопа пореза на добит корпорација, опорезују и порезом на доходак грађана) . Систем ампутације подразумева да акционар укључи у свој опорезиви доходак дивиденде тако што ће их увећати за законом прописани износ пореза који је већ платила корпорација на име расподељеног дела профита, па да му онда пореска власт одобри кредит у висини износа пореза на добит корпорација. Систем пореске олакшице за акционаре – поступак којим се акционарима ообрава одређени проценат ослобађања од плаћања пореза у оквиру пореза на доходак грађана.

## Закључак

Фискална политика има читав низ компоненти и фактора које треба активирати и стимулисати: ослобађањем и смањивањем пореза, фискалним захватима који стварају повољне услове, екстерналијама које подстичу предузетништво и иновације у појединим секторима. Ако би се закључила свеобухватна анализа и аналитичка интерпретација инструмената фискалне политике којима се утиче на привредни раст, онда би се могло рећи да је широк спектар фактора којима се фискалном политиком може потенцијално позитивно утицати на привредни раст. Зато је потребно анализирати конкретније инструменте фискалне политике по одређеним областима.

## Литература

1. Atkinson, A. Stiglitz, J. Lectres on Public Economics, McGraw Hill, 1980.
2. Brown, W. Macroeconomics, Prentice Hall, 1988.
3. Вукадин, Е. Економска политика, Правни факултет, Београд, 2008.
4. Марсенић, Д., Штедња и привредни систем, Економика, Београд, 1986.
5. Rosen, Harvey S. Јавне финансије, Институт за јавне финансије, Загреб, 1999.
6. Feldstein, M. American Economic Policy in the 1980s, University of Chicago Press, 1995.
7. Стиглиц, Ј. Економија јавног сектора, Економски факултет, Београд, 2008.
8. Samuelson, P. Nordhaus, W. Економја, Мате, Београд, 2008.
9. Трајчевска, Р. Фабрис, Н. Аћимовић, С. Могућности примене Лаферове криве у економској политици СРЈ, Економист 54, 2001



### СИНЕРГИЈА ИНОВАЦИОНИХ ПРОЦЕСА И МЕНАџМЕНТ ПРЕДУЗЕЋА

#### Апстракт

*Одговор на питање зашто се предузеће опредељује за конкретну пословну стратегију може бит једнозначан. Један од могућих одговора је да поједине стратегије подразумевају дужи период реализације с обзиром да се темеље на усавршавању и учењу а друге не. Када се предузеће определи за стратегију технолошког усавршавања то може бити добар индикатор његове посвећености технолошким иновацијама. Уколико се неко предузеће определи за стратегију спајања и аквизиције то може бити индикатор да је оно иновационе активности ставило у други план. укључује дужи период усавршавања и учења, а друга не. Када се предузеће определи за једну стратегију, то може да послужи као добар индикатор чињенице колико је оно спремно да се посвети иновацијама. С друге стране, ако се предузеће одлучи за кључне компетенције, онда то може значити да је спремно да се максимално посвети иновационим активностима. Овим се објашњава технолошка супериорност појединих предузећа у савременим условима пословања.*

*Спајања и аквизиције су доминантан приступ долажења до синергије у западним срединама, док је стратегија стварања кључних компетенција карактеристична за источноазијска предузећа. Прва подразумева кратак, а друга дуги рок.*

**Кључне речи:** *стратегија предузећа иновације, технологија, мерџери, аквизиције.*

### INNOVATION PROCESSES SYNERGY AND MANAGEMENT COMPANY

#### Abstract

*The answer to the question why the company chooses a specific business strategy may not be straightforward. One possible strategy that some odgovoraje include longer implementation period because they are based on training and learning, while others do not. When a company opts for a strategy for technological development to be a good indicator of its commitment to innovation. If a company opts for a strategy of mergers and acquisitions can be an indicator that what innovation activities put into the background. On the other hand, if the company decides to core competencies, then it may mean that it is willing to pay a maximum of innovation activities. This explains the technological superiority of certain sized enterprises in the modern business environment. Mergers and acquisitions are dominanantni approach of finding synergies in the western areas, while the strategy for the creation of core competencies through technological innovation*

*characteristic of East Asian companies. The first approach involves a short and another long run.*

**Keywords:** *corporate strategy, innovation, technology, mergers, acquisitions.*

## **Конкурентно окружење и пословна стратегија**

Почетком деведесетих година прошлог века, Хемел и Прахалад (1994) су уобличио приступ по коме стратегија треба да омогући предузећу да у потпуности искористи могућности које поседује, при чему је на менаџменту да одреди границе тих могућности.

Донсон и Схолс (2002), као и Линч (2003) сматрају да је стратегија усмерена на конципирање функционисања предузећа у будућности, али се њихово виђење суштине пословне стратегије унеколико разликује. За Донсона и Схолса, примарни циљ пословне стратегије јесте очување предности над конкуренцијом, док Линч сматра да њен облик доминантно зависи од природе предузећа и од његове интеракције са окружењем.

Не постоји консензус око тога шта је пословна стратегија нити шта је гаранција њене успешности. Одговор на питање шта чини добру стратегију мора садржати: а) потребу да се креира додата вредност на тржишту у виду увећаног профита, б) неопходност увећања удела на тржишту или раст иновационог потенцијала и в) способност очувања одрживе конкурентности. У Кејовом (1993) аналитичком оквиру наведено је да успешност предузећа зависи од: архитектуре (која подразумева низ уговорених односа), иновација, репутације, као и стратегијских средстава. Кеј сматра да се предузећа међусобно разликују по потенцијалима која поседују.

У експликацији пословне стратегије постоје два питања у којима је консензус изван. Први се тиче окружења у коме се фирма налази. По Минцбергу, (1993) окружење фирме обухвата све осим самог организовања, односно обухвата технологију, природу производа, потрошаче и конкуренате, географско окружење, економску политику, политичке прилике, па чак и метеоролошку климу у којој се послује, итд. Вредност овог Минцберговог става је у томе што указује: а) шта термин окружење значи, б) који су кључни елементи окружења у оквиру кога фирма функционише и в) на разноврсност самог окружења. Други се односи на констатацију о нестабилности окружења. Окружење у коме фирма функционише је нестабилно и управо оно што разликује једно предузеће од другог јесте брзина његовог реаговања на промене.

Са променама долази и неизвесност са којом се фирма суочава. Неизвесност јој доноси бројне потешкоће, али и јој и отвара нове могућности. Сматра се да је неизвесност од примарне важности приликом доношења одлука стратегијског карактера. Неслагања постоје и везана су најчешће по питању фактора који се сматрају важнијим од других у зависности од области у којима се функционишу поједине фирме. Шта више, могуће је да да исти фактори утичу неповољно на две фирме из истог сектора, али на различите начине. У зависности од конкретне ситуације, фирма може реаговати на дијаметрално различит начин. Може реаговати проактивно, што значи да развија стратегију како би искористила неку могућност или пасивно што значи да се прилагођава на новонасталу ситуацију над којом нема више контролу. Идеално је да фирма буде проактивана, али у том

случају треба пажљиво изанализирати конкурентно окружење и индустријску грану у којој функционише.

Један од најутицајнијих аналитичких оквира пословне стратегије представља Портеров (1980) рад о тзв. „пет сила“. У њему је главна јединица анализе индустрија, а она обухвата групу предузећа која се баве производњом сличних врста производа. Извори конкурентне предности су: а) претња од стране нове конкуренције, б) куповна моћ потрошача; в) тржишна моћ добављача, г) претња од стране нових производа и услуга који би могли да замене садашње и д) ривалство које може да се јави међу предузећима. Портер иде до детаља у тумачењу начина на који сваки од ових извора делује на стимулисање конкуренције. Ових пет сила се могу превазићи уколико би се применила нека од три успешне генеричке стратегије (стратегија ниских трошкова, стратегија диференцијације, стратегија фокуса). Једина преостала алтернатива би била да предузеће остане „укопано негде на средини“ што је и најмање пожељна солуција. Ово је веома лоше за предузеће јер је иначе погођено ниском профитабилношћу. Стога ће му недостајати неопходни извори како би применило једну од три генеричке стратегије и повратило своју имовину и способности. Портер тврди да предузеће може да се извуче из неповољне ситуације уколико се осалања на сопствене ресурсе и уколико се потпуно фокусира на генеричку стратегију којој тежи. Коју год стратегију да изабере, менаџмент мора имати на уму да је неопходно доста времена и напора како би се ствари коренито измениле.

Портеров приступ истраживању фактора конкурентности у великој мери је фирмама скренуо пажњу на неопходност уважавања динамике окружења у коме послују. Међутим, структура концепта је била изложена жестокој критици. Тако, на пример, Линч сматра да је сама структура у основи статичког карактера за разлику конкурентног окружења које се стално мења. Такође, већ поменути Џонсон и Схолс сматрају да тзв. пет сила нису међусобно независне већ да су релације између њих крајње комплексне. Витингтон, (2000) пак, сматра да Портеров приступ у недозовљивом степену занемарује улогу и значај државе и запослених, а Тид (2005) истиче да поред тога што не говори о упливу технолошких промена на развој индустрије, модел ништа не казује о начину имплементације стратегије. А јасно је да успешна имплементација подразумева да предузеће поседује неопходне интерне вештине и ресурсе или да испољава могућност њиховог екстерног усвајања.

За време имплементације стратегије, менаџмент се може фокусирати на поједине факторе за које сматра да су у том тренутку најзначајнији и најадекватнији, запостављајући друге за које сматра да би штетили успешности предузећа. Од великог је значаја да менаџмент рачуна са међусобном зависношћу фактора. Успех пословне стратегије је функција креиране синергије. У већини случајева, процес имплементације је праћен израженим потешкоћама. Предузеће увек мора тражити начине да савладава бројне препреке. Потрага за синергијом је вероватно један од најрискантнијих циљева сваког предузећа.

По Сироверу (1997), топ менаџери исувише често раде рискантно, услед чега је вероватноћа неуспеха веома висока. Вероватноћа ризика је дата у формули  $2 + 2 = 5$ , која уједно по Сироверу представља најчешћу дефиницију синергије. Стога је крајње логично постави питање зашто у фирмама преовладава мишљење да треба ићи овом неизвесном путањом? Одговор лежи у чињеници да је сврха синергије заправо победити бољег. Сировер даје дефиницију синергије у виду констатације да она представља *повећање компетитивности које резултује увећањем новчаних приноса које два предузећа нису могла ни да замисле*. Из перспективе менаџмента,

основни проблем са овом врстом синергије јесте да се од предузећа очекује да оствари далеко већу конкурентну предност него што би му под неким другим околностима било неопходно да опстане на тржишту.

## Мерцери и аквизиције као пут долажења до синергије

Два основна начина путем којих менаџмент остварује синергетске ефекте јесу спајање и аквизиција. Предузећа имају исти циљ, стварање портфолија пословања који би био вредан онолико колико и сва пословања која би се засебно одвијала. Ово је једна типична метода коју користе предузећа у циљу долажења до синергетских ефеката. Спајања и аквизиције представљају један од најбржих начина увећања вредности посла. За то није потребан дужи временски период од неколико недеља или месеци, за разлику од развоја нових производа за шта су често неопходне и године. Исплативост оваквог приступа је веома извесна и у погледу временског рока и профита, тако да менаџмент често прибегава овим активностима. Па ипак, оно што менаџмент игнорише јесте чињеница да је у овом случају вероватноћа неуспеха висока.

Један од фактора који доводи до неуспеха у спајањању и аквизицијама јесте чињеница да предузећа плаћају и до 50 % већу цену од оне која се нуди пре понуде на берзи. Дејвидсон (2002) пореди куповину неког предузећа са куповином куће и одласка на аукцију. Он сматра да проценат неуспеха износи негде између 50 и 70%. Ма колико ови проценти били високи, када се упореде са цифрама које се јављају приликом процене неуспеха новонасталог производа они су релативно ниски. Стопа неуспеха код развоја новог производа износи између 75 и 90%.

Један од узрока неуспеха може бити прецењеност предности које су резултат спајања и аквизиција. Менаџмент ће дати све од себе да аквизиција буде што боља; узмеће у обзир све прецизне финансијске околности као што су нпр. пројектоване уштеде и приходи. Скоро увек, ове цифре на први поглед делују примамљиво. Интеграцијски елемент спајања и аквизиције се не ретко у потпуности превиди. Ово не би требало да уопште буде изненађујуће јер управо ту настају сви проблеми. Изазови који стоје пред менаџментом јесте да покаже како ће одређено спајање и аквизиција отежати конкуренцији деловање на тржишту.

Када се једном ухвати залет не може се тачно рећи докле ће потрајати и које ће последице бити, а пример за то су деведесете године прошлог века. На дан 22. априла 1996., са објавом о спајању Бел Атлантика и Нинекса и објавом да Циско системи купују Стратаком вредност аквизиција је била преко 27 милиона долара. Године 1995., вредност аквизиција је износила преко 400 милијарди долара. Четири године доцније сума утрошена на спајања и аквизиције је износила 3,3 трилиона долара, што је за 32 % више него претходне године, или што би било 35% бруто домаћег производа.

Када менаџмент започиње спајање и аквизицију мора да се суочи са неким мањкавостима у систему које могу да проузрокују одређене проблеме. На пример, када компанија А одлучи да купи компанију Б зато што располаже бољом технологијом за разлику од компаније Б, компанија А је спремна да плати и већу цену од актуелне тржишне вредности компаније Б. Како би преузела контролу над компанијом Б, компанија А мора да плати главницу и то би био само почетак. И управо овде почињу сви проблеми за аквизитерску компанију. Прва замка за менаџмент јесте процес саме куповине. Пошто систем захтева да аквизитери морају да плате главницу значи да се купује компанија о којој се не поседују све неопходне информације. Ово је слично куповини возила испред гараже без

представе о томе какво би оно било у војњи. То значи да тек када плати, купац може да се увери да ли је оно у возном стању. У међувремену, купац може да се нада на основу спољашности да је возило исправно. Управо ова немогућност аквизитерске компаније да пре самог плаћања у потпуности процени вредност предузећа које купује ствара доста недоумица. Како би аквизиција била преузета потребно је наставити са плаћањем.

Другу замку представља плаћање додатне суме (премије) што је ставља под додатни притисак од стране берзанског тржишта. Пошто берзанско тржиште већ само по себи има високе стандарде пословања, онда ове додатне вредности које се плаћају, сигнализирају берзи да се ситуација у предузећу побољшава, указујући на то да оно може још боље пословати. За берзанско тржиште би ово значило да ће предузеће имати бољи учинак на тржишту. Међутим, веома често се дешава да компанија не успе да испуни очекивања или да напредује онако како се то од ње очекује.

Сировер веома јасно представља у каквом је положају заправо аквизитерско предузеће. Како би представили шта заправо синергија значи потребно је замислити да се налазимо на траци за трчање. Предпоставимо да трчимо брзином од 5 километара на час, али у наредне две године треба да повећамо брзину најпре на 7 а потом и на 9 километара сат. Синергија би значила трчање при већој брзини него што се то од нас очекује а да при томе имамо конкуренцију која усмерава ветар директно у наше лице. *То би била аквизитерска игра.*

Уколико је сва пажња усмерена на берзанско тржиште лако се може десити да се неки други аспекти спајања и аквизиције не узму у обзир, а подједнако су битни. Управо је интеграција један такав аспект. Сировер наводи случај који је имала Бостон Консалтинг Груп. Наиме, још пре спајања, осам од десет предузећа није чак ни разматрало како би се предузећа која буду купљена интегрисале на оперативном нивоу? Ова врста кратковидности менаџмента је још једно од објашњења зашто се дешава да компаније крахирају на берзанском тржишту. Није реално очекивати да се побољша пословање када менаџмент не обраћа пажњу на ове ствари када је право време за то. Да узмемо на пример интеграцију информационих система која је увек веома комплексна и не може се реализовати у кратком року. Спајање система веома често могу отежати неке ситнице везане за компатибилност као и софтверске мањкавости то може пролонгирати почетак рада на неколико недеља па чак и на неколико месеци. Сировер иде толико далеко да тврди да интеграција (у неким случајевима) може трајати годинама. Интеграцијске анализе које спроводи менаџмент указују да је време једини фактор кога се треба прибојавати. Аквизицијска компанија заправо сигнализира својим конкурентима да они очекују да постане знатно конкурентнија. Аквизицијска компанија је под притиском циља да заокружи процес у што краћем времену. Што је дуже времена потребно компанији, то је већа вероватноћа да ће ривалске компаније реаговати пре него ли она начини неки значајан корак у погледу своје конкурентности. Менаџмент никада не жели да узме у обзир и наведе ове непредвиђене моменте као факторе ризика. Онако површно говорећи, оно што на папиру изгледа као добар потез у пракси би могло изгледати као покушај да се квадрат углави у круг-а ова два не иду заједно.

Један од примера компанија која је врло потценила процес интеграције јесте АТ&Т када се спајала са НЦР.1991. године АТ&Т је одобрила цену од 4,2 милијарде долара за куповину НЦР, са плаћањем додатне вредности од 125% веће цене од оне која је дата пре изласка на берзанско тржиште. Треба приметити да је АТ&Т већ изгубила отприлике око две милијарде долара у периоду између 1985. и

1990. године у пословима са рачунарима. Из непознатих разлога, АТ&Т је оставила извршне директоре из компаније НЦР да још две године након аквизиције буду на својим функцијама. Нелогично је да се од ових извршних директора тражило да пронађу „синергију“ за пређашње пословање са рачунарима и маркетингом а све у нади да да ће заједно донети неку добит. Проблем код компаније АТ&Т је био тај што је снага те компаније била у телекомуникацијама а не у рачунарима. Како до синергије није дошло, приходи су почели да опадају. Оно што је уследило без икаквог размишљања јесте да је компанија АТ&Т одмах започела имплементацију своје стратегије. Већина менаџера из компаније НЦР је отишла у периоду између 1993. и 1995. године и АТ&Т је креирала читав низ нових продајних тимова у преко сто различитих земаља, отварајући нова тржишта на којима раније нису пословали. Међутим, 1995. године АТ&Т је изгубила целу додатну суму коју је платила за компанију НЦР и смо у тој години имала још додатне губитке од око 720 милиона долара.

Постоје још неки примери спајања и аквизиција који нису ишли по плану а из недавне су прошлости. Аквизиција Компакуа од стране Хјулит Пакарда је један такав случај. Године 2002. Хјулит Пакард је утрошио 19 милијарди долара за куповину Компака у циљу створања моћне компаније у индустрији рачунара. Стратегија Хјулит Пакарда се заснивала на претпоставци да ће са увећањем компаније расти и профит везан за пословање са рачунарском опремом. Читава стратегија се заснивала на програму који је подразумевао смањење цена. Међутим, предвиђена синергија која је подразумевала увећан профит од пословања рачунарском опремом се није остварила све до почетка 2005. године. Оно што је Хјулит Пакард навело на лош пут и на неки начин покопало целу стратегију било је слободно тржиште рачунарске опреме као и спретност и унапређена конкурентност компаније Дел. Смањење цена је довело компанију у позицију која је подразумевала велики напор да би пословање буде без губитка.

Још једно спајање које није ишло предвиђеним током јесте спајање компанија Дајмлер Бенц и Крајслер. На папиру њихово спајање делује сасвим природно. Међутим, од како су се компаније спојиле 1998. године, групација се носи са низом проблема. Као прво, тржишна цена ове групације је опала. Након спајања групација је на тржишту вредела више од 94 милијарди евра у априлу 1999., а 2005. године њена вредност је износила 35 милијарди евра што представља вредност коју је компанија Дајмлер имала пре спајања. Као што је раније напоменуто, интеграција је један од аспеката о коме се често не води довољно рачуна при спајању две компаније а и ово је управо такав случај. Након спајања, компанија Дајмлер је била пред великим изазовом шта да уради како би компанија Крајслер постала профитабилна. У томе је успела и поред две финансијске кризе и отпуштање више од 36.000 радника широм САД. Још један разлог за бригу који је имао менаџмент компаније Дајмлер јесте квалитет који је био доведен у питање коришћењем веома сложених компјутерских система у аутомобилима. Ово је довело до повлачења 1,3 милиона аутомобила са тржишта или сваког трећег од укупно 4 милиона колико се продало у последње четири године. Ти електронски системи су били толико захтевни а Дајмлер није запошљавао стручњаке из те бранше који би јасно указали на недостатке. Деценијама уназад, Дајмлер је био синоним за квалитет који је међутим урушен проблемима са електронским системима. Питање квалитетом није од менаџмента добило значај које морало имати, што де деловало ба пад рејтинга компаније.

На основу горе наведених примера, није чудо што Хемел и Прахалд (1994) тврде да потрага за синергијом путем спајања и аквизиција скоро идентична потраги воде у пустињи. Њихова претпоставка гласи да компаније које толико



желе да осигурају синергију треба заправо да крену сасвим другим правцем. Они сматрају да је један од главних лоших потеза менаџмента то што је исувише преокупиран садашњим тренутком а мало је одлука које би се тичале и будућности.

Преокупираност менаџмента актуелним стањем произилази из чињенице да менаџмент проводи исувише времена анализирајући тренутно стање. Они такође наводе бројке које указују да у просеку менаџмент троши мање од 3% времена на креирање корпоративне стратегије за будућност; у неким компанијама овај проценат је мањи чак и од 1%. Али зато менаџмент проводи много више времена на краткорочне активности које се тичу нпр. смањења броја запослених. Оваква и сличне стратегије никако не могу да послуже као замена за стратегију која би била основ пословања у будућности. Може се стога рећи да менаџмент веома много ризикује уколико стратегијски фокус компаније не преусмери на тржишта која ће бити актуелна у будућности. Ово би значило да би сваки прилив профита био веома краткорочан. И на крају, ни једна компанија не може просперирати на новим тржиштима уколико нема добре темеље на којим је заснована.

За време рецесије деведесетих година прошлог века, компаније су у великој мери почеле да смањују број запослених због смањеног обима пословања као и растуће конкуренције. На пример, 1993. године у САД је било скоро око 600.000 отпуштених радника, што је за 25% више него 1992. и скоро 10% више него 1991. године која се узима као година у којој је рецесија у САД кулминирала. Како је привреда показала знакове оживљења компаније су почеле понавља да изналазе најбрже начине за напредовање након краха који је сада био иза њих. Аутоматска реакција је била да потраже решење у спајању и аквизицији, које су чиниле добру полазну основу за евентуални бум на тржишту.

Чињеница да се менаџмент веома радо одлучује на спајање и аквизицију по Хемелу и Прахладу показује нешто још значајније а то је како се менаџмент прилагођава потребама тржишта. У суштини, они виде спајање и аквизицију као начин избегавања одговорности за оно што ће се десити у будућности. *Менаџмент веома често види неку велику аквизицију само као излаз из пословања које је већ достигло свој врхунац. Није никаква новост да од аквизиције профитирају само деоничари и стога се сматра да су аквизиције у већини случајева само изговор извршних менаџера који су инертни и не успевају да креирају будућност компаније користећи њену примарну делатност или су исувише немаштаовити да открију нове могућности додатно мотивишући запослене.*

## **Иновације као фактор дугорочне и одрживе синергије**

До извесног степена може се разумети неспремност менаџмента да осигура будуће пословање, с обзиром да у садашњости поседује веома исцрпно знање што се баш и не може рећи за будућност. Порука коју Хемел и Прахалд желе да пренесу менаџменту јесте да не могу више затварати очи пред будућношћу. Припреме за будућност захтевају пуно тога. Потенцијалне награде су огромне уколико је менаџмент спреман да крене напред и у том смислу да уложи одређени напор. Уколико се игнорише будућност, менаџмент мора бити свестан чињенице да мора платити додатну цену у облику „изгубљене“ синергије. Онда ће то бити ван његовог домаћаја. Хемел и Прахалд заступају ону врсту синергије која се односи на суштинске компетенције које компанија поседује. Једна од очигледних предности ове врсте синергије јесте да је она дугорочна и одржива. Западне компаније веома ретко спознају своје суштинске компетенције као предност, док



супротно јапанске а од недавна јужнокорејанске и тајванске исказују способност да то учине. Оно што прави разлику између две врсте синергије јесте што је за ову другу, за разлику од прве потребан мало дужи временски период.

Успех компаније Сони доказ је да добра синергија може дуго опстати уколико менаџмент доноси испаравне одлуке. Око 2000. године дошло је до пада тражње Сонијевих производа зато што је тржиште било преплављено производима компанија Шарп и Самсунг (телевизори са равним екранима) и ај подовима компаније Епл. Ово је била суштина проблема менаџмента. Том врстом синергије је тешко управљати и потребно је пуно времена и улагања да би се почела развијати. На овом пољу фирма мора бити врло опрезна јер уколико поступа другачије може се десити да изгуби лидерску позицију на тржишту. Значи оно што је важно још једном нагласити јесте да су суштинске компетенције нешто што стално и изнова треба штитити и обнављати. Хемел и Прахлад запажају да је велики број компанија које су биле лидери на тржишту крајем осамдесетих година прошлог века изгубиле своје место. Они ту убрајају ИБМ, Филипс, Ксерокс, Боинг и Дамјер-Бенц. Енигма која је на менаџменту да разреши јесте да изабере синергију која би на прави начин послужила као баланс између захтева садашњице и оних у будућности.

Начин на који менаџмент види своју улогу у концепирању стратегије раста и развоја фирме представља полазну тачку. Менаџмент мора бити свестан да управо он представља важну карику у обликовању структуре будуће индустрије. Ово захтева анализу врло променљивих токова којим се креће конкуренција и исти циљ ка коме индустрије стреме. То може бити од непроцењивог значаја јер пружа увид у неке од образаца који би се могли догодити у будућности. Одлике конкуренције се значајно мењају услед различитих околности које их условљавају: глобализација, брз технолошки напредак, скраћени рок трајања производа и велика очекивања потрошача. Све ове околности стварају на менаџмент додатни притисак како би био још креативнији и како би предвидео развој индустрије у будућности. Никако се не сме потценити потреба за деловањем. Бити први на нарастајућем тржишту или хитри следбеник је јако важно јер управо се тако осигурава будући профит, развијају партнерства и ударају темељи базе потрошача. У интересу фирме је да стартује што је боље могуће од својих конкурената на тржишту. Шта више, уколико фирма паралелно развија своје суштинске компетенције са развојем те нове гране индустрије, онда она своју судбину чврсто држи у својим рукама.

Неки конкуренцију веома тешко разумеју, док код других то иде веома лако. Интел је једна од компанија која већ дуго успева да своју конкуренцију држи по страни и учврсти своју доминацију на тржишту тако што одржава висок ниво технолошке иновативности константно померајући могућности микропроцесорске технологије. Супротно, компанија Ценерал Моторс континуирано губи удео на тржишту САД-а у трци са јапанском аутомобилском индустријом. Овај неуспех који за резултат има слабу ефикасност и лошу флексибилност се може приписати неразумевању и лошој имплементацији тзв. јапанске *леан производње* (овај вид производње обухвата укључивање и употребу свих врста ресурса како би финални производ био задовољавајући). Овај начин производње који је започела компанија Тојота датира из педесетих година прошлог века и заправо од тада компанија врло успешно послује. Међутим, компанији Ценерал Моторс је било потребно 40 година да разуме значај ове идеје. Хемел и Прахлад наводе како је далековидост компаније Тојота заправо постала ноћна мора за Ценерал Моторс.

Лекција коју је компанија Ценерал Моторс скупо платила, указује на то да се тржиште стално мења и да фирма која је годинама била лидер на тржишту може веома лако склизнути са њега. Веома је тешко неутралисати овако добро организовану

конкуренцију, посебно уколико се не схвати њена суштина. На примеру компаније Џенерал Моторс се види да величина и традиција неке компаније никако не олакшавају њен опстанак на тржишту када се оно мења и када нове стране или домаће компаније улазе на тржиште. Било да се ради о иностраној или домаћој конкуренцији потребно је да се она спремно дочека. Примери компанија Џенерал Моторс и Интела показују како се делује са постојећом конкуренцијом. Међутим, постоји још један сегмент конкуренције из кога компаније могу веома значајно да профитирају а то је идентификовање и креирање нових тржишта.

Уколико би компанија пожелела да створи ново тржиште посебно тамо где раније није ни постојало, онда то захтева комбинацију иновативности и визије од самог почетка. Или као што је Сенц (1990) рекао компанија мора да постане организација која учи да би напредовала. Његова хипотеза је да већина компанија није спремна да прихвати ову чињеницу због усађеног веровања да све може да се научи путем сопственог директног искуства. Он сумња у овакву праксу истичући чињеницу да компаније неизбежно имају већ устаљену рутину и моделе понашања који су дубоко укорениени. Посматрано из овог угла нека компанија ће се усавршавати у зависности од тога колико су јој широки хоризонти. На основу овог, Сенц упоређује компанију са човеком. Говорећи о усавршавању, главна дилема фирме је она која се тиче последица директног искуства. Реперкусије неких стратешких одлука понекада нису видљиве годинама или чак деценијама. Две области у којима кључне одлуке могу бити најдалекосежније јесу истраживање и развој и постављање људи на водећим менаџерским позицијама. Када је реч о истраживању и развоју ова се област веома често може провлачити кроз функционисање маркетинга и производње, док избор менаџера у многоме одређује стратегију и може да створи једну врсту дугорочне организације. Став о неопходности уважавања императива усавршавања могуће је тестирати на примеру аутомобилске индустрије САД.

Није редак случај да компаније не могу да утврде шта би могао бити узрок многих проблема само зато што менаџмент посматра ствари прилично краткорочно. Хемел и Пралхад имају једну алтернативну опцију од Сенцове тврдећи да менаџмент треба да научи да заборавља. Такође, указују да би било добро да неке компаније поприме обележја диносауруса. Дугорочни опстанак компаније може бити доведен у питање ако не успе да се адаптира на прави начин. За разлику од диносауруса чија је генетска прдиспозиција условила њихово нестајање, фирме не поседују никакав генетски материјал. Као што је већ поменуто компанији Џенерал Моторс је било потребно 40 година да схвати важност *леан производње*. Између педесетих и осамдесетих година прошлог века удео три велике аутомобилске индустрије на тржишту САД-а је почео да опада. Како су ове три компаније упале у замку? Јапанска аутомобилска индустрија се није сматрала озбиљном конкуренцијом 1962. године када је њен удео на тржишту био мањи од 4%, 1967. када је удео износио мање 10%, 1974. када је био мањи од 14% и на почетку осамдесетих година када је удео износио 20,3%. Аутомобилска индустрија није једина која има ограничене хоризонте у погледу нужности континуираног усавршавања. И остали амерички произвођачи су такође склони томе, нарочито када се ради о прављењу уступака на релацији цена-квалитет. Међутим, јапанска конкуренција је показала да за њих таква корелација не постоји.

## Закључак

Главна предност спајања и аквизиције јесте да то може да буде најбржи пут увећања тржишне вредности компаније. Очигледна мањкавост овог приступа је то што је вероватноћа неуспеха врло велика. Са кључним компетенцијама, спајање и аквизиција су дугорочни и одрживи ресурси компетитивне предности на тржишту. Опет, време и ресурси потребни за њихов развој су једна од главних мана.

Једној компанији је потребна много дугорочнија стратегија да би се усавршавала успешно на пољу технологије. Различите земље имају различите приступе стратегијама. На пример, политика која се води у Јужној Кореји омогућава компанијама да спроводе дугорочне стратегије које се тичу технологије, што се исто може рећи за компаније у Тајвану и Јапану. За западно-европске и америчке компаније важи супротно. Успех, посебно онај који се односи на високу технологију у многоме зависи од добре основе на којој је базиран. Управо дугорочна стратегија то обезбеђује, а што се не може рећи за краткорочну.

## Литература

1. Hamel, G. Prahalad, Ch. 1994. *Competing for the Future*, Harvard University Press, Boston, Massachusetts.
2. Jonson, G. Scholes, K. 2002. *Exploring Corporate Strategy*, Financial Times, Prentice Hall, Harlow.
3. Lynch, R. 2003. *Corporate Strategy*, Financial Times, Harlow, Prentice Hall, London.
4. Key, J. 1993. *The Foundations of Corporate Success, How Business Strategies Add Value*, Oxford University Press, Oxford.
5. Mynzberg H. 1993. *Structure in Fives: Designing Effective Organisations*, Prentice Hall, Ney Jersey.
6. Porter, M. 1980. *Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors*, The Free Press, New York
7. Syrower, M. 1997. *The Synergy Trap How Companies Lose the Acquisition Game*, Free Press, London.
8. Davidson, J. 2002. *The Committed Enterprise: How to Make Vision and Values Work*, Oxford.
9. Senge, P. 1990. *The Fifth Discipline: The Art and Practice of the Learning Environment*, Century Business, London.
10. Tidd, J. Besant J. Pavit, K. *Managing Innovation: Integrating Technological, Market and Organisational Change*, John Wiley and Sons, Chichester.
11. Whittington, R. 2001. *What is Strategy and Does it Matter?*, International Thomson Learning Business Press, London.

### ГЛОБАЛНА ХАРМОНИЗАЦИЈА ФИНАНСИЈСКОГ ИЗВЕШТАВАЊА

#### Апстракт

*Да би се стекао увид у обим и структуру финансијске версус пословне ситуације компаније, за коју је заинтересован, корисник би требало да располаже рационалним годишњим или учесталијим билансним агрегатима.<sup>1</sup> Захтеви за преошћавањем детерминисаног стања, односно, у констелацији са претходно експлицираним, иницирали су Европску Заједницу да перманентно ради на инаугурацију извесних рачуноводствених директива, с интенцијом унификације версус хармонизације рачуноводствених решења као и различитих школа унутар исте. Наравно, то би, у каузално-последичном ланцу, резултирало вишим нивоом упоредивости односно разумевањем финансијско-пословне ситуације компанија, респектујући планетарну линију посматрања потоње поменутих.*

**Кључне речи:** билансни агрегати; директиве; хармонизација рачуноводствених стандарда; хармонизација стандарда ревизије; етички стандарди.

### GLOBAL HARMONIZATION FINANCIAL REPORTING

#### Abstract

*To gain insight into the scope and structure of the business versus financial situation of the company, which is interested, the user should be informed by annual or more frequent rational balance the aggregate. Requests for bypassing a determined state, ie, in the constellation of previously explicated, initiated by the European community to work permanently in the inauguration of certain accounting directives, with the intention of unification versus harmonization of accounting solutions as well as the different schools within the same. Of course, it would, in the causal-effect chain, resulting in a higher level of understanding and comparability of financial and business situation of companies, respecting the planetary line of the latter mentioned.*

**Key words:** balance sheet aggregates; directives; harmonization of accounting standards, harmonization of auditing standards, ethical standards.

---

<sup>1</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 79.

## Уводна разматрања

Приликом генерисања билансних агрегата, у условима када њихови иницијатори версус конзументи финансијских информативних потреба делују у истоветном правно-економском окружењу, не би требало да се јављају потешкоће изазване, евентуално, инхерентним и формалним дистинкцијама билансних агрегата. Креатори билансних агрегата су, приликом реализације свог посла, везани за домицилна правна, стручна и друга начела као и обичаје професије. Потоње наведено се односи и на конзументе билансних агрегата компанија, који желе да проникну у финансијску версус пословну ситуацију истих. Међутим, у ситуацији када се повериоци, финансијски инвеститори, кредитори и остали корисници билансних агрегата налазе версус и раде у једној држави, а требало би да се упознају са укупном или, пак, парцијалном финансијском и пословном ситуацијом иностраних компанија, тада могу настати извесне потешкоће, проузроковане инхерентно-формалним дистинкцијама билансних агрегата хетерогених земаља.

У складу са начелима оптималног сагледавања неке, било које, ситуације, могли бисмо деривирати конклузију о немогућности реализације стриктне рачуноводствене унификације. Наиме, поменути рачуноводственим решењима, тежи се, само, ка успостављању заједничког договора као и селекцији релативно прихватљивих решења, која би омогућила адекватно пословно споразумевање. То би, наравно, било у констелацији са тврдњом да рачуноводство, де факто, треба да представља језик пословног споразумевања.

Актуелни процеси планетаризације версус глобализације економских токова, без обзира на нама познате социолошке, културне, економске, верске, регионалне ет цетера дистинкције, мотивишу даљи процес унификације годишњих билансних агрегата као и финансијског рачуноводства компанија. Независно од тога, што већина рачуноводствених школа парадигму проналазе у италијанском двојном књиговодству, ипак, између њих егзистирају бројне дистинкције, које, у сигнификантној мери, утичу на презентацију достигнутог финансијског положаја версус финансијског успеха компанија.

Генерисање преференција ка разумевању рачуноводства, на планетарном нивоу, иницирано је, пре свега, привредним растом и развојем, а унутар њега акценат је на међународној трговини робом и капиталом. Планетаризација потоње поменутих економских токова, у све већој мери повећава и шири обим и структуру финансијских трансакција, што, даље, намеће потребу за имплементацијом међународно компаративног рачуноводства. Из тога, наравно, имплицира све већа потреба за интернационализацијом рачуноводства, која је, на адекватан начин, исказана у међународним рачуноводственим начелима, версус стандардима и директивама, као и, симултано, усклађивањем и специјализацијом рачуноводства као професије.

### **Инфлуенција историјских околности на постојање дистинкција у рачуноводственим решењима**

С интенцијом имплементације, већ поменутих рачуноводствених стандарда версус директива, неопходно је, у преамбули, осврнути се и на историјски моменат односно његову инфлуенцију на присуство дистинкција у рачуноводственим решењима од државе до државе. Дакле, од инхерентног је значаја указати на неколико преломних историјских тачака, детерминишућих, на

појаву сигнификантно присутних дистинкција у рачуноводственим решењима, на мондијалном плану.

За компаније у САД-у и Великој Британији је симптоматично да се финансирају, углавном, путем реализације хетерогених облика хартија од вредности, а првенствено акција.<sup>2</sup> С друге стране, зајмодавци версус кредитори односно и остали повериоци се налазе у мањинској групи. Произилази конклузија да ће инвеститори, у сигнификантној мери, преузети на себе виши степен пословно-финансијског ризика, за предујмљена финансијска улагања. У складу с тиме инвеститори и инсистирају да им пословодни органи акционарских друштава приказују реалну добит версус губитак, узевши у обзир чињеницу да сами доносе пословне одлуке. С циљем пренебрегавања високог степена пословно-финансијског ризика, напори инвеститора су базирани на добијању доказа о зарађивачком потенцијалу компаније.

У ланцу датих догађања, требало би указати и на појаву Велике економске кризе, на мондијалном плану, која се одиграла у временском раздобљу од 1929 до 1933. године. Као последица ове економске кризе, на територији САД-а, дошло је до генерисања америчке државне Комисије за надзор берзи (Securities and Exchange Commission – SEC), с интенцијом обављања основне функције надзорно – берзанске власти у САД-у. У непосредној корелацији са представницима Савезне владе и рачуноводствено-ревизорске организације потоње наведена комисија је 1929. године била аутор општих рачуноводствених начела (Generally Accepted Accounting Principles-GAAP). С циљем елиминисања хаоса версус ентропије, поменута начела постају обавезна за све чланове берзе приликом презентовања билансних агрегата.

Зарад консолидације поменуте негативне економске појаве, тј. спречавање све фреквентнијих превара као и пропадања предузећа, у тадашњим условима привређивања, Њујоршка берза (New York Stock Exchange NYSE) и амерички институт за рачуноводство (American Institut of Accountants-AIA) донели су заједничка стручна правила у форми општих рачуноводствених начела (GAAP). Основни конституенти Општих рачуноводствених начела су:

- a) начело реалне презентације (fair presentation),
- b) начело перманентности (going concern principle),
- c) начело опрезности (conservatism principle),
- d) начело приоритета садржине у односу на форму (substance over form),
- e) начело реализације (realisation principle),
- f) начело бивствености (materiality),
- g) начело садржајног разграничавања (matching principle),
- h) начело формалне и материјалне константности (consistencu).

Након светског рата, у Европи је наступила криза и то у различитим сегментима битисања. Међу највећим је била она на пољу доношења версус имплементације нових прописа о деловању привредних друштава у Европи. Наиме, феномени попут пословних, монетарних и осталих интеграција, узроковани, примарно, привредним интересима у западној и централној Европи, наметнули

---

<sup>2</sup> Из држава Европске заједнице, 2/3 јавних акционарских друштава се котира на лондонској берзи, из чега произилази закључак да енглеска рачуноводствена начела имају ширу употребну вредност од немачких и француских, видети Bernhard Lewicki Ansätze zur Besseren Vergleichbarkeit. Französische Bilanzen lesen und „übersetzen“. Bilanz und Buchhaltung Wiesbaden 1997, страна 177.



су потребу за рестаурацијом постојећих, као и израду нових правила о деловању привредних друштава у Европи.

У бившим реал социјалистичким земљама је, у констелацији са, константно присутним, пропулзивним евалуацијама, успостављен нов нов економско-правни систем, односно донета решења везана за рачуноводство њихових привредних субјеката. Поменута рачуноводствена решења су се разликовала од државе до државе. Као парадигма, приликом генерисања сопствених рачуноводствених стандарда, унутар појединих земаља, попут: Пољске, Чешке, Словеније, БиХ, Словачке, ет цетера, послужили су Међународни рачуноводствени стандарди и решења. Значи, поред уважавања, већ усталичених међународних прописа, поменута група земаља је респектовала и одређене симптоматичности њиховог тржишног амбијента. За разлику од ове, друга група земаља, тј. наша и Хрватска, примарно, су се одлучиле за директно преузимање односно имплементацију Међународних рачуноводствених стандарда и решења. Обе групације земаља су оствариле сигнификантно стратешку инфлуенцију на даљи прогрес рачуноводства у истим.

У англосаксонском говорном подручју акценат је на начелима рачуноводствених организација версус стручних удружења и института у односу на правна рачуноводствена начела. Корени развоја двојног књиговодства се везују за Италију, Француску, Немачку, Енглеску и Холандију. Даљи прогрес двојног књиговодства је присутан у осталим земљама света, углавном колонијалним. Највећи је утицај енглеског рачуноводства као и енглеске школе ревизије на подручје целокупне некадашње британске империје (British Commonwealth of Nations). Такође, један од релевантних начина трансфера рачуноводствених начела Енглеска је реализовала путем инвестирања у Северној Америци, где су генерисана прва привредна друштва. Потоње поменута пракса трансферисања рачуноводствених версус ревизорских знања је настављена и на примеру других земаља. Као еклагантан пример преноса поменутих врста знања јесте из Француске у Африку и Полинезију, затим из Холандије у Индокину, из Немачке у Царску Русију, Шведску и Јапан, затим САД су преузеле емпирију британског рачуноводства, ет цетера.

### **Директиве ез о полагању рачуна**

Државе чланице ЕЗ имале су два основна мотива да, правилима о полагању рачуна, завршне рачуне учине рационалнијим, тј. да се, у сигнификантној мери, олакша њихова читљивост. Први мотив јесте потреба за генерисањем заједничког тржишта. На бази Римског уговора, из 1957. године, који представља, и де јуре и де факто, плод претходно дефинисаног мотива, тежило се ка брисању ограничења између држава чланица. Други, такође, релевантан мотив за хармонизацијом полагања рачуна, имплицира из околности да су се, у појединим државама, правила о полагању рачуна развијала, делимично, у хетерогеној форми. С интенцијом постизања изузетно високог степена упоредивости финансијских извештаја, у будућности, требало је приступити процесу унифицирања правила о полагању рачуна.

Припреме на хармонизацији привредног права и креирања кондиција за компарирање билансних агрегата привредних друштава, из хетерогених држава, ЕУ је започела, давне, 1965. године. Потоње поменуте припреме за креирање рачуноводствених директива започеле су стручне организације европских привредних ревизора. Предприпреме су завршене, тек, након 20 година. У континуитету коначног детерминисања релевантних директива,



које би омогућиле компаративност финансијско-рачуноводствених решења и извештаја, дошло се 1984. године, и то следећом хронологијом: прву директиву (нем. gesellschaftrechtliche Richtlinie), везану за публикување версус објављивање (нем. Publizitätsrichtlinie), ЕЗ је усвојила 9. марта 1968. године; четврту директиву, која се односи на унифициране годишње финансијско-рачуноводствене извештаје о економском положају и успеху друштава капитала (нем. Bilanzrichtlinie), тј. акционарских друштава, затим, друштава са ограниченом одговорношћу, као и командитних друштава на основу акција, ЕЗ је усвојила 25. јула 1978. године; седму директиву, која се односи на израду консолидованих биланса друштава капитала (нем. Konzernbilanzrichtlinie), ЕЗ је усвојила 13. јуна 1983. године; осму директиву, која се бави екстерном ревизијом годишњих завршних рачуна пословања друштава капитала, ЕЗ је усвојила 10. априла 1984. године.<sup>3</sup>

Потоње експлицирани директиве су, у сигнификантној мери, редуцирале број дистинкција у рачуноводственим решењима, што је, даље, имплицирало инхерентним прогресом степена могућности компарације финансијско-рачуноводствених извештаја о достигнутом финансијском положају и успеху привредног друштва. Међутим, мишљења, везана за ову област, варирају од једног до другог аутора. Према мишљењу, већине релевантних аутора, поменуте директиве још увек регулишу, у већој мери, само формалну али не и инхерентну версус суштинску страну проблема.<sup>4</sup> Такође, према поменутој групи аутора, дате директиве, у неповезаним предузећима, нису дале одговор на инхерентна питања која се јављају у извештајима о годишњем обрачуна рађеном према приходима, респектујући англосаксонски систем обрачуна.

Као резултат свега, већина земаља чланица ЕЗ је задржала сопствене “рачуноводствене навике”, што је имало за реперкусију да су исте ствари хетерогено приказиване у различитим земљама. Према извесном филозофу, Хераклиту: “У воду једне реке се не може двапут ући!” Што значи да у истом тренутку, иста ствар, не може бити иста. Постоји велики број случајева који указују на важне инхерентне разлике.<sup>5</sup> У Енглеској је чест случај да се између неопредмећених средстава активирају персонални пословни успеси, док је у Немачкој то забрањено; већина држава чланица Европске Заједнице дозвољава вредновање средстава једино према изворним набавним версус производним трошковима; такође, могућност обликовања тихих резерви, у значајнијем обиму, у односу на англосаксонску прагму

---

<sup>3</sup> Поред потоње наведених, ЕЗ је усвојила и друге директиве које су у служби усклађивања рачуноводствених начела. Реч је о директивама везаним за годишње обрачуна неповезаних и повезаних банака и осталих финансијских институција, усвојена 1986 године; даље, директива која обухвата годишње извештаје и консолидоване извештаје осигуравајућих компанија, усвојена је 1991. године, као и остале директиве.

<sup>4</sup> Још увек су широко отворена врата имплементацији националних правних правила. Примера ради, у ИВ директиви је на 62 члана присутно 76 варијанти, и унутар њих свака држава чланица може самостално да изабере своје, што има за последицу повећан број дозвољених решења унутар ЕЗ – е. Дате варијанте не односе се на периферна, већ на инхерентна питања и суштину билансирања.

<sup>5</sup> На основу тестирања, извршених у Енглеској, требало је утврдити пословни резултат предузећа у Немачкој, уколико би биле имплементирани британске методе вредновања и билансирања. Истраживања су показала да би, према британском обрасцу, пословни резултат у немачким предузећима био за 50% виши, др Кралхенз Кутинг, Свен Хаун, Грундлаген дер интернационален Рецхнунгсlegung, Рецхнунгсweisen – РWЗ Орац Верлаг, Виен, 1994., стр. 250.

и правила, присутна је у Европској Заједници, а нарочито у Немачкој.<sup>6</sup> У ситуацији генерисања финансијско-рачуноводственог извештаја у складу са рачуноводственим правилима једне или друге државе чланице Европске Заједнице, могу се појавити и друге сигнификантне разлике. У констелацији с овим, Манхеимски научници А. Oestreicher и С. Spengel су, према немачким и француским правно-рачуноводственим начелима, генерисали финансијске извештаје (биланс стања и биланс успеха), за друштво са ограниченом одговорношћу (Г.м.б.х.-Немачка и С.А.Р.Л.-Француска). Према извршеним истраживањима, након седам година рада, друштво ће исказати значајне разлике, с гледишта имовинско-правног стања и успеха.<sup>7</sup>

ПОЗИЦИЈЕ	Г.м.б.х. (Немачка)	С.А.Р.Л. (Француска)
Средства	30.454.129	27.570.341
Капитал	7.500.000	7.500.000
Дугорочна резервисања	3.052.930	0
Дугови (обавезе)	14.672.772	14.672.772
Добит	1.085.651	1.194.781

С интенцијом минимизирања потоње поменутих дистинкција, неопходна је даљ стандардизација рачуноводства, а нарочито правних решења на пољу билансирања (нем. Bilanzrecht), у државама чланицама Европске Заједнице. Зарад постизања високог степена покретљивости роба, услуга и радне снаге, унутар великог заједничког тржишта, а, симултано и позитивних макроекономских показатеља, Европски комитет се 2000. године заузео за већу могућност компарације финансијско-рачуноводствених извештаја.

Под окриљем даљег прогреса рачуноводствених правила својих чланица, Европска комисија је сугерисала свим привредним друштвима чије акције котирају на берзи, да, најкасније до краја 2005. године, израде консолидоване рачуноводствене извештаје, а у констелацији са Међународним рачуноводственим стандардима. На основу претходно експлицираног произилази да чланице појединци могу донети одлуку о плаузибилности правног правила да ће захтевати имплементацију МРС и на пољу финансијско-рачуноводствених извештаја других повезаних и неповезаних привредних друштава. Европска комисија је предлог измењених директива припремила и презентирала крајем 2001. године.

## Хармонизација рачуноводствених стандарда

Преференцијалне активности домицилних и међународних рачуноводствених организација и институција би требало да буду на пољу успостављања версус

<sup>6</sup> Котација акција немачког концерна Даимлер Бенз, на берзи у Њујорку је, због билансирања вредновања са ставовима америчке државне Комисије за надзор берзи – СЕЦ, у 1992. години, резултирала феноменом ванредних прихода у укупној вредности од 4.490 милиона ДЕМ, што је консеквенца тихих резерви, као и снижавање пословног резултата презентираним у извештају о успеху, видети, др Франц Колетник, Решења у рачуноводству у државама Европске Заједнице, Зборник радова: ИВ Међународни симпозиј, Финансије, Рачуноводство и ревизија, Неум 2001, страна 153.

<sup>7</sup> Видети Bernhard Lewicki, Ansätze zur besseren Vergleichbarkeit. Französische Bilanzen lesen und "übersetzen". Bilanz und Buchhaltung (b & b), Wiesbaden, 1997, str. 177 – 178.

генерисања финансијско-рачуноводствених принципа и стандарда.<sup>8</sup> Наиме, финансијски извештаји, из аспекта интерних и екстерних корисника истих, представљају неприкосновену финансијско-рачуноводствену информациону основу при оцењивању имовинског, финансијског и рентабилитетног положаја компанија.

Да би се остварили циљеви у контексту хармонизације рачуноводствених стандарда, 1973. године је генерисана професионална рачуноводствена институција, под називом Комитет за међународне рачуноводствене стандарде (Интернационал Аццоунтинг Стандардс Цоммитте – ИАСЦ). Овај Комитет је генерисан од стране професионалне групе рачуноводствених институција из: САД-а, Аустралије, Велике Британије, Ирске, Канаде, Немачке, Мексика, Француске, Холандије и Јапана. Поред потоње наведене институције, можемо говорити, такође, о следећим релевантним међународним стручним организацијама, које су оставиле сигнификантан траг на прогрес, усклађивање и стандардизацију рачуноводства<sup>9</sup>:

- Међународно удружење рачуновођа (International Federation of Accountants - IFAC),
- Удружење европских ревизорских стручњака (Federation des Expert Comptables Europeens – FEE),
- Удружење европских рачуновођа (European Association of Accountants – ЕАА) и
- Међународна организација за контролу берзи (International Organisation of Securities Commissions – IOSCO).

Рејтинг сваке професије зависи, у сигнификантној мери, од стручности версус квалитета обављеног посла који, свакодневно, реализују њени припадници. Разумљиво је да је униформно висок квалитет реализованог посла могућ уколико егзистирају опште прихваћени стандарди. Заправо, стандарди представљају установљена меродавна правила. Имплементација општеприхваћених финансијско – рачуноводствених стандарда би требало да обезбеди адекватно и једнообразно финансијско извештавање од стране свих инхерентних ентитета, а у констелацији са интенцијама тог извештаја. Такође, у случају општеприхваћених стандарда ревизије, њихова имплементација треба да створи кондиције за одржавање униформно високог квалитета ревизорског рада од стране свих ревизора. Уважавање потоње поменутих стандарда би требало да омогући да закључци, који су донети од стране једног ревизора, буду, бар приближно, једнаки закључцима које би донео неки други ревизор, али под условом да располажу са идентичним финансијско – рачуноводственим информацијама.<sup>10</sup>

Комитет за међународне рачуноводствене стандарде – IASC, са седиштем у Лондону, је успео да обједини 140 рачуноводствених тела из 101 земље, те генерисао велики број стандарда са апликативним својствима у већем броју држава у свету. Приликом креирања версус и реализације поменутих активности, основни

---

<sup>8</sup> Горе наведених финансијско – рачуноводствених принципа и стандарда би требало да се придржавају компаније приликом генерисања финансијских извештаја, с интенцијом обезбеђивања ортодоксног полагања рачуна као и неопходност обезбеђивања компаративности. Такође, треба да допринесу прогресу ревизорске технике и методологије како би верификовани финансијско – рачуноводствени извештаји постали добра информациона основа за све интерно – екстерне кориснике истих.

<sup>9</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 85.

<sup>10</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 86.

слоган IASC – а јесте упоредивост финансијско – рачуноводствених извештаја, као неопходан услов за слободан проток капитала према најефикаснијим апликантима, и то по минималним трошковима.

Поред Комитета за међународне рачуноводствене стандарде – IASC, у потоње поменуте активности активности версус доношењу међународних рачуноводствених стандарда инкорпориране су и институције:

- Комисија ЕУ,
- Међудржавна радна група експерата за међународне стандарде рачуноводства и извештавања УН,
- Радна група за рачуноводствене стандарде ОЕЦД – а.

Ова три тела су, по основној вокацији, политичке провенијенције, чији опстанак версус мандати базирају на међународним споразумима и уговорима. Комитет за међународне рачуноводствене стандарде – IASC јесте у служби остваривања интереса приватног сектора версус организација. Код поменута три тела разлика је у погледу субјеката стандардизације, као и територијалног подручја на које се она односи.<sup>11</sup>

Из угла савремене перспективе, IASC представља централну версус базичну снагу при генерисању међународних рачуноводствених стандарда. Одбор је тај, главни орган, који руководи радом IASC, при чему се у његов састав делегира максимално 17 чланова при следећим конституентима: 9 или 10 чланова потиче из држава које имају најстабилнију економију, 3 или 4 члана делегирају земље у развоју и до 4 члана делегирају организације које припадају тзв. Консултативној групи Комитета. Без обзира на релативно висок степен аутономности, у свом раду, IASC, почев од 1983. године, успоставља, сигнификантно, тесну сарадњу са Међународним савезом рачуновођа (IFAC).

Приликом инаугурисања сваког међународног рачуноводственог стандарда мора се респектовати адекватан протокол: сва тела, чланови IASC, доносиоци рачуноводствених стандарда, позивају се да ставе на увид инхерентан материјал за разматрање на Поткомитете. Симултано, Секретаријат врши преглед постојећих националних захтева, као и других материјала који се односе на задату тему. Ипсо фацто, сва инкорпорирана питања разматра Поткомитет, након чега се генерише њихов синтетизован преглед за разматрање на Одбору. Поткомитет припрема, након пријема коментара и мишљења од Одбора, нацрт исказа о принципима,, чија је сврсисходност да презентује сугерисана рачуноводствена начела, која ће представљати базу за припремање Јавног нацрта. У њему су, поред већ наведеног, инкорпорирана и питања којима се бавио пројекат, затим, дескрипције алтернативних решења које су анализиране, као и разлози про ет цонтра њиховог прихватања.

Одбор преиспитује нацрт Исказа, доставља на увид телима члановима IASC, а, затим и члановима Консултативне групе версус осталим заинтересованим организацијама за коментаре и мишљења. Коментаре о нацрту исказа о финансијско – рачуноводственим принципима анализира Поткомитет и развија предлог Јавног нацрта версус међународног рачуноводственог стандарда, кога подноси на одлуку Одбору. Предлог Јавног нацрта преиспитује Одбор, а уколико су најмање 2/3 чланова Одбора сагласне, Јавни нацрт се публикује, уз позив заинтересованим странама за коментаре и мишљења. За изношење коментара и мишљења заинтересованим странама се оставља рок од 6 месеци. По истеку овог

---

<sup>11</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 86.

временског периода Поткомитет дискутује достављене коментаре и мишљења и припрема Нацрт међународног рачуноводственог стандарда кога, након тога, доставља Одбору на разматрање.

Одбор претреса Нацрт међународног рачуноводственог стандарда и уз сагласност најмање  $\frac{3}{4}$  чланова Одбора, стандард се објављује. Свим телима, члановима Комитета за Међународне рачуноводствене стандарде шаље се одабрани текст сваког Међународног рачуноводственог стандарда на публикавање.<sup>12</sup> Из чињенице да су присутне релативно значајне међународне хетерогености у финансијском извештавању, произилази и конклузија да је дошло до повећаног интереса за процесом стандардизације версус хармонизације рачуноводства, финансијских извештаја и ревизије.

Зарад успешне реализације претходно експлицираних активности, Комитет за Међународне рачуноводствене стандарде би требао да обезбеди адекватне изворе финансирања. У одређеној мери, базична структура обезбеђених извора финансирања IASC је следећа: 90% средстава је од чланова његовог Одбора, док у преосталих 10% улазе средства осталих чланова IASC, путем плаћања уписнине, као и чланова ИФАЦ, у форми плаћања чланарине. Данас, ИАСЦ, сигнификантан део прихода остварује реализацијом својих публикација.

С интенцијом остваривања глобалне хармонизације финансијских извештаја, Комитет је публиковао сигнификантан сет међународних рачуноводствених стандарда. Актуелни међународни рачуноводствени стандарди су:

- IAS 1: Presentation of Financial Statements
- IAS 2: Inventories
- IAS 7: Cash Flow Statements
- IAS 8: Profit or Loss for the Period, Fundamental Errors and Changes in Accounting Politics
- IAS 10: Events After the BalanceSheet Date
- IAS 11: Construction Contracts
- IAS 12: Income Taxes
- IAS 14: Segment Reporting
- IAS 15: Information Reflecting the Effects of Changing prices
- IAS 16: Property, Plant and Equipment
- IAS 17: Leases
- IAS 18: Revenue
- IAS 19: Employee Benefits
- IAS 20: Accounting for Government Grants and Dis closure of Government Assistance
- IAS 21: The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates
- IAS 22: Business Combinations
- IAS 23: Borrowing Costs
- IAS 24: Related Party Disclosures
- IAS 26: Accounting and Reporting by Retirement Benefit Plans
- IAS 27: Consolidated Financial Statements
- IAS 28: Investments in Associates
- IAS 29: Financial Reporting in Hyperinflationary Economies
- IAS 30: Disclosures in the Financial Statements of Banks and Similar Financial

---

<sup>12</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 87.

### Institutions

- IAS 31: Financial Reporting of Interests in Joint Ventures
- IAS 32: Financial Instruments: Disclosure and Presentation
- IAS 33: Earnings per Share
- IAS 34: Interim Financial Reporting
- IAS 35: Discontinuing Operations
- IAS 36: Impairment of Assets
- IAS 37: Provisions, Contingent Liabilities and Contingent Assets
- IAS 38: Intangible Assets
- IAS 39: Financial Instruments: Recognition and Measurement
- IAS 40: Investment Property
- IAS 41: Agriculture

Редни број	МЕЂУНАРОДНИ РАЧУНОВОДСТВЕНИ СТАНДАРДИ	Датум објављивања
MPC 1	Презентација финансијских извештаја	Август 1997.
MPC 2	Залихе	Децембар 1993.
MPC 7	Извештај о готовинским токовима (cash flow)	Децембар 1992.
MPC 8	Нето профит или губитак периода, фундаменталне грешке и промене у рачуноводственим политикама	Децембар 1993.
MPC 10	Потенцијални и догађаји који настају након датума биланса стања	Јануар 1995.
MPC 11	Уговори о изградњи	Децембар 1993.
MPC 12	Порез на добит	Октобар 1996.
MPC 14	Извештавање по сегментима	Август 1997.
MPC 15	Информације које се односе на ефекте промене цена	Децембар 1993.
MPC 16	Некретнине, постројења и опрема	Децембар 1993.
MPC 17	Закупи	Фебруар 1998.
MPC 18	Приходи	Децембар 1993.
MPC 19	Накнаде запосленима	Фебруар 1998.
MPC 20	Рачуноводство за владине донације и објављивање владине помоћи	Јануар 1995.
MPC 21	Ефекти промене курсева страних валута	Децембар 1993.
MPC 22	Пословне комбинације	Децембар 1993.
MPC 23	Трошкови посуђивања	Децембар 1993.
MPC 24	Објављивање повезаних лица	Јануар 1995.
MPC 25	Рачуноводство улагања	Јануар 1995.
MPC 26	Рачуноводство и извештавање пензионих планова	Јануар 1995.
MPC 27	Консолидовани финансијски извештаји и рачуноводство улагања у филијале	Јануар 1995.

MPC 28	Рачуноводство за улагање у придруженим предузећима	Јануар 1995.
MPC 30	Објављивање финансијских извештаја банака и сличних финансијских институција	Јануар 1995.
MPC 31	Финансијско извештавање интереса из заједничких подухвата (Јоинт Вентуре)	Јануар 1995.
MPC 32	Финансијски инструменти: објављивање и презентација	Јануар 1995.
MPC 33	Зарада по деоници	Фебруар 1997.
MPC 34	Периодично финансијско извештавање	Фебруар 1998.
MPC 35	Обушављено пословање	Јануар 1998.
MPC 36	Умањење вредности средстава	Јануар 1998.
MPC 37	Резервисања, потенцијалне обавезе и потенцијална средства	Септембар 1998.
MPC 38	Нематеријална средства	Септембар 1998.
MPC 39	Финансијски инструменти: признавање и мерење	Фебруар 1999.
MPC 40	Улагања у некретнине	Април 2000.
MPC 41	Пољопривреда	Фебруар 2001.

Међутим, без обзира на напор који Комитет за међународне рачуноводствене стандарде улаже да инаугурише исте, јавља се инхерентно питање тј. на који начин извршити верификацију рачуноводствених стандарда версус имплементацију истих. Успех, за предујмљени напор IACS, је детерминисан подршком коју добија од стране неколико хетерогених интересних група, а које функционишу унутар граница њихових сопствених овлашћења. Подршка за рад Комитета долази од стране: разних међународних тела која представљају финансијске институције, синдикате, финансијске аналитичаре, берзе, затим од стране Уједињених нација и OECD – а.<sup>13</sup>

Иницијатори инаугурације версус и имплементације финансијско – рачуноводствених стандарда акценат стављају на реализацији позитивних ефеката. Прва у низу антиципираних предности<sup>14</sup> од имплементације међународних рачуноводствених стандарда се огледа у елиминисању евентуалних неспоразума везано за поузданост „страних“ билансних агрегата. Симултано, овим путем би била отклоњена једна од инхерентних баријера, која стоји на путу међународним токовима капитала. Такође, путем хармонизације стандарда, успоставља се тренд да се рачуноводствени принципи, на мондијалном плану, подигну на највиши могући ниво односно да буду компатибилни са локалним економским, јуристичким и социјалним приликама.<sup>15</sup> Позитивна околност, од њихове примене, манифестује се и у рационализацији, како у темпоралном, тако и у вредносном смислу. Извесни

<sup>13</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 90.

<sup>14</sup> На XII међународном конгресу рачуновођа. Октобра 1982. године у Мексико Ситију, екс – министер финансија и правде, Џон Тарнер, указао је на читав низ позитивних околности, које проистичу из коришћења рачуноводствених стандарда.

<sup>15</sup> Frederick D. S. Choi, Bernhard G. Mueler, International Accounting, Second Edition, 1992. Prentice – Hall, In. New Jersey, str. 258.



аутори, у овој области, Christopher Nobes и Robert Parker дефинишу хармонизацију као процес повећања компаративности финансијско – рачуноводствених прагми путем детерминисања граница могућег степена њихових дистинкција.<sup>16</sup> Инвеститори и финансијски аналитичари представљају потенцијалне купце акција страних компанија. У датом контексту, поменута корисничка група би требала и да разуме финансијске извештаје страних компанија. Разумљивост истих се опетује у неопходној сигурности да су финансијски извештаји, из хетерогених држава, поуздани и компаративни. Ипсо факто, из овога имплицира и генерисање адекватног поверења у квалитет ревизије датих извештаја. Компаније које врше пласман нових акција и ван домицилног тржишта, у сигнификантној мери, могу да осете позитивне конотације унифициране прагме финансијског извештавања

Са аспекта функционисања мултинационалних компанија, када би билансни агрегати, у планетарним размерама, били креирани на истој основи, тада би рад финансијских рачуновођа, на генерисању и консолидовању, потоње поменутих извештаја, био симплификован. Такође, код исте организационе шеме предузећа, био би, у доброј мери, олакшан посао око припремања компаративних интерних информација за оцену успешности пословања филијала у хетерогеним државама. Користећи међународне рачуноводствене стандарде, а на основу извршене оптималне процене финансијских извештаја страних компанија, релативно је симплификована потенцијална аквизиција. Исто тако, имплементирајући унифициране рачуноводствене стандарде, мултинационалне компаније имају реалну могућност за премештање свог рачуноводственог персонала из државе у државу, а све у констелацији са пословним преференцијама.

Користи од употребе међународних рачуноводствених стандарда имају и међународни даваоци кредита, попут ММФ – а, Светске банке, ет цетера.<sup>17</sup> Због свеприсутних аклатантних дистинкција, које се јављају приликом мерења версус обрачунавања добити, у хетерогеним државама, пореским властима, у планетарним размерама, у сигнификантној мери се усложњава посао. У жељи да се избришу поменуте разлике, које егзистирају од једног до другог система, препоручљиво је да се и због овог разлога усвоји и имплементира унифицирано финансијско извештавање. У ситуацији коришћења поменутог квалитета финансијских извештаја и владама земаља у развоју би било, знатно, олакшано разумевање версус и контролисање пословања мултинационалних компанија. Резултати, позитивне конотације, од примене истих, могу бити реализовани и унутар међународних рачуноводствених фирми, с обзиром на чињеницу да одређени број клијената великих англоамеричких рачуноводствених фирми имају најмање једну филијалу у иностранству.

Међународни савез рачуновођа (IFAC), као делегат међународних рачуноводствених тела, у потпуности подржава напоре IASC – а да изврши хармонизацију рачуноводствених стандарда, у планетарним размерама. Признат је, у потпуности, као мешународно тело са одговорношћу версус и извесним овлашћењима у контексту публикавања рачуноводствених стандарда. На основу претходно експлицираног произилази конклузија да IASC има пуна овлашћења

---

<sup>16</sup> Christopher Nobes and Robert Parker, *Comparative International Accounting*, Third Edition, 1991. Prentice Hall International (UIL) Ltd, str. 11.

<sup>17</sup> Christopher Nobes, Robert Parker op. Cit. Str. 71 – 72.

током преговарања версус и сарадње са егзогеним телима.<sup>18</sup>

Релевантна подршка Комитету за међународне рачуноводствене стандарде долази и од стране Националне берзе капитала. Поменућа тела су заузела став плаузибилности финансијских извештаја инорегистраната, који су генерисани у констелацији са међународним рачуноводственим стандардима.<sup>19</sup> Подршка IASC – у је упућена и од стране Регионалних група рачуновођа, попут Савеза Рачуновођа Азије и Пацифика и Интер – америчког рачуноводственог удружења.

Потоње поменуће околности давања подршке IASC – у, од стране хетерогених интересних група, указује на сигнификантну експанзију процеса међународне стандардизације рачуноводства. Међутим, поред позитивних страна, датог процеса, према познатом теоретичару Ирвингу Фоутлу, издваја се и неколико негативних страна, које инхибирају процес. Ради се о дистинкцијама у националним симптоматичностима версус традицијама, затим о разликама у потребама хетерогених економских окружења и најзад о изазову стандардизације националном суверенитету.<sup>20</sup> С обзиром на комплексност при реализацији процеса доношења међународних рачуноводствених стандарда, већина аутора из ове области је заузела високо критичан став. Наиме, према мишљењу поменуће групе аутора међународни рачуноводствени стандарди представљају изванредно маневарско средство просистичких међународних професионалних рачуноводствених фирми у контексту увећања њихове зарађивачке моћи.

### Хармонизација стандарда ревизије

Независни ревизори, адекватних компетенција, имају релевантну улогу у процесу обезбеђивања интегритета финансијских извештаја. Њихова улога се манифестује кроз реализацију функције верификовања версус ревидирања финансијских извештаја, из чега произилазе одређени квалитативни моменти као што су степен поузданости, објективности, поштења, ет цетера. Зарад остваривања потоње поменутог циља неопходно је извршити генерисање версус инаугурацију инхерентних ревизорских стандарда. Сходно донетим стандардима ревизори би требало да се придржавају односно имплементирају исте приликом вршења њихове ревизорске професије. Активности, везане за доношење ревизорских односно и рачуноводствених стандарда, одвијале су се, најпре, у националним оквирима тј. од државе до државе. Иницијатива је започела на локалном нивоу, да би се раширила у већем броју земаља. Међутим, пропулзивност поменутих активности је била хетерогена од једног до другог националног оквира. У САД – у ова активност је била комплексна и веома наглашена, симултано подржана сигнификантним истраживањима.<sup>21</sup> Чињеница је да је у Холандији достигнут завидан степен прогреса ревизорске професије, али стандарди ревизије нису детерминисани версус и инаугурисани у оној мери у којој се то очекивало од једне

<sup>18</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 92.

<sup>19</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 92.

<sup>20</sup> Prema D. S. Choi, G. G., Mueller, op. cit. Str. 259.

<sup>21</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 93.

такве државе. Стандарди ревизије се, тек, у скорој време детерминишу, односно у последње време је схваћен значај утврђивања тј. и имплементације поменутог. Развојне активности везане за процес доношења ревизорских стандарда, у осталим мање развијеним земљама, су минорне или их уопште нема.

Публиковањем и инаугурисањем Интернационалних стандарда ревизије, према извесним америчким ауторима Стемп – у и Муниц – у, остварују се следећи резултати позитивне конотације:

- Апликанти ревизорских извештаја, који су генерисани у другим државама, у условима егзистирања низа међународних стандарда ревизије имаће виши степен поверења у професионално мишљење ревизора. Де факто, унифицирани међународни стандарди ревизије пружају апликантима билансних извештаја маргиналну веродостојност,
- Увећање позитивних ефеката, који имплицирају из егзистирања поменутих стандарда, се огледа у пружању апликантима граничне сигурности у контексту имплементације рачуноводствених стандарда који су компатибилни са њима,
- Увећање снаге међународних рачуноводствених стандарда путем имплементације међународних ревизорских стандарда, омогућава апликантима могућност реализације међународних финансијских компарација,
- Омогућавају потенцијалним инвеститорима да на оптималан начин донесу инвестициону одлуку, с посебним акцентом на државе с нестабилном економијом,
- Међународни стандарди ревизије, де факто, дају стимуланс даљем прогресу версус ширењу међународних рачуноводствених стандарда,
- Земљама нестабилне економске стварности, развијање Међународних стандарда ревизије, омогућава генерисање домицилних ревизорских стандарда,
- У ситуацијама где је могућ конфликт интереса на релацији менаџмент компаније – екстерни апликанти ревизорских извештаја неопходна је конзистентна и ефикасна ревизија, симултано. У генерисању билансних извештаја, као што је то раније, већ, експлицирано, активно учествују менаџери компаније. На нивоу мултинационалних компанија менаџмент би потенцијално могао бити дистанциран у односу на екстерне апликанте. Дистинкције се, као што рекосмо, потенцијално могу јавити у форми разлика у култури, географском положају, познавању политичких (не) прилика, достигнутог степена прогреса привредног система, ет цетера. У таквим констелацијама аргумената плаузибилни су, управо, Интернационални стандарди ревизије у односу на домицилне .

Организационо тело које се бави генерисањем међународних стандарда ревизије јесте Међународни савез рачуновођа (IFAC), који је основан 1977. године. IFAC је инкорпориран од 142 рачуноводствена тела из 103 државе. Поменута међународна организација је са чланством од преко два милиона професионалних рачуновођа, из различитих делова света. Међународни савез рачуновођа (IFAC) има, у складу са одредбама Статута, два инхерентна управљачка тела: Скупштину и Савет. Скупштина се састоји од по једног представника кога именује свако тело версус члан IFAC – а. У Скупштини се, примарно, бирају чланови Савета, затим детерминишу финансијски доприноси које су дужни плаћати чланови IFAC – а, и утврђује се термин и место одржавања Међународног конгреса рачуновођа. Наравно, ту су и друге, мање релевантне обавезе које су под ингеренцијом Скупштине IFAC – а. Савет IFAC – а је

конституисан од 15 представника тела из 15 хетерогених земаља. Његове ингеренције се односе на избор службеника, инаугурисање чланова појединих комитета, затим давање сагласности стручним телима и асоцијацијама за инволвирање у организацију, припремање и слање обрачунских извештаја о раду, ет цетера.<sup>22</sup>

С интенцијом остварења техничке стране програма рада IFAC је генерисао 8 базичних комитета<sup>23</sup>, чија су задужења версус одговорности везана за: едукацију, финансијско и менаџерско рачуноводство, етичке кодексе, ревизију у кондицијама електронске обраде података, међународну ревизорску прагму, као и планирање јавног сектора и светског конгреса. Међутим, за разлику од ове поставке, процесом генерисања међународних ревизорских стандарда бави се искључиво Комитет за међународну ревизорску праксу (IAPC). Овај сегмент IFAC – ове организације, у име Савета исте има специјално овлашћење да публикује јавне нацрте и упутства, у корелацији са општеприхваћеном ревизорском прагмом као и са формом и структуром ревизорских извештаја. У преамбули, IFAC – ове препоруке нису генерисане под називом стандарди, већ смернице, при чему су експлицитно детерминисани карактер, меродавност и област ових смерница. Респектујући чињеницу да се стандарди о ревизији, који су публиковани, најпре, у локалним оквирима тј. на нивоу хетерогених држава, дистанцирају по форми и структури, Комитет за међународну праксу је генерисао међународне ревизорске стандарде, с интенцијом остваривања њихове плаузибилности у међународним оквирима. С обзиром на присутност дистинкција у културном, социјалном, географском, верском, едукативном, политичком и другом смислу, посебно се наглашава значај усаглашавања локалних ревизорских стандарда са стандардима ревизије који су по основној вокацији међународне провенијенције. У ситуацији када се спроводи независна ревизија версус приликом аутономног испитивања финансијских информација неког пословног ентитета, без обзира на профитну орјентацију, као и аутономно од његове величине односно правне структуре, када се дато испитивање реализује с интенцијом изражавања мишљења, имплементирају се Међународни рачуноводствени стандарди.

Комитет за међународну ревизорску праксу (IAPC) генерише, осим међународних стандарда ревизије и Исказе о међународној пракси ревизије (Статемнтс). Међународни ревизорски стандарди обухватају сва инхерентна питања ревизије, тако да су инкорпорирани у одређене групе по третираним питањима. Сваки је, унутар поједине групе, маркиран троцифреним бројем. У констелацији са претходно реченим, констатујемо да су Међународни стандарди ревизије разврстани у девет релевантних група: уводна група инкорпорира предговор стандардима, речник термина и оквир Међународних ревизорских стандарда (обухвата Међународне стандарде ревизије од 100 до 120); Наредна је група под називом Одговорности; трећа обухвата Планирање ревизије; четврта група обухвата Интерну контролу; пета група се односи на проблематику Ревизорских доказа; Шеста је упућена на Коришћење рада других; седма група обухвата Закључке ревизије и извештавања; осма група обухвата Специјалне области; потоња, девета група подразумева проблематику Услуга сродних ревизија.

УВОДНА ГРУПА (обухвата Међународне стандарде ревизије од 100 до 120).

Група под називом ОДГОВОРНОСТИ, садржи следеће стандарде:

200 – Циљеви и општи принципи ревизије финансијских извештаја

210 – Услови ревизорског ангажмана

<sup>22</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 94.

<sup>23</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 94.

- 220 – Квалитет контроле ревизорског рада
- 230 – Документација
- 240 – Криминалне радње и грешке
- 250 – Разматрање закона и прописа у ревизији финансијских извештаја

Трећу групу питања ПЛАНИРАЊЕ РЕВИЗИЈЕ обухватају следећи стандарди:

- 300 – Планирање
- 310 – Познавање пословања
- 320 – Материјалност у ревизији

Проблематику ИНТЕРНЕ КОНТРОЛЕ покривају следећи стандарди:

- 400 – Процена ризика и интерна контрола
- 401 – Ревизија у окружењу компјутерских информационих система
- 402 – Ревизијска разматрања у вези са ентитетима који користе услужне организације

У пету групу, која обухвата проблематику РЕЗЕРВИСАНИХ ДОКАЗА, убрајају се следећи стандарди:

- 500 – Доказ ревизије
- 501 – Доказ ревизије – додатна разматрања за специфичне позиције
- 510 – Иницијални ангажмани – почетна стања
- 520 – Аналитички поступци
- 530 – Ревизијско узорковање и други поступци избора тестова
- 540 – Ревизија рачуноводствених процена
- 550 – Повезани субјекти
- 560 – Накнадни догађаји
- 570 – Сталност пословања ентитета
- 580 – Изјаве руководства

Шеста група, КОРИШЋЕЊЕ РАДА ДРУГИХ, обухвата следеће стандарде:

- 600 – Коришћење рада обављеног од другог ревизора
- 610 – Разматрање рада интерне ревизије
- 620 – Коришћење рада експерата

Наредне три групе стандарда односе се на ЗАКЉУЧКЕ РЕВИЗИЈЕ И ИЗВЕШТАВАЊА:

- 700 – Извештај ревизора о финансијским извештајима
- 710 – Упоредивања – упоредни подаци
- 720 – Остале информације које садржи документа у ревидираним финансијским извештајима

ЗА СПЕЦИЈАЛНЕ ОБЛАСТИ меродавна су два стандарда:

- 800 – Извештаји ревизора о ангажманима у ревизији за посебне сврхе
- 810 – Испитивање пројектованих финансијских информација

Девета група, питање УСЛУГА СРОДНИХ РЕВИЗОРА, детерминисано је следећим стандардима:

- 910 – Ангажовање на прегледању финансијских извештаја
- 920 – Ангажовање на обављању уговорених поступака у вези са финансијским информацијама

930 – Ангажовање на компилацији финансијских информација

Потоње публиковани Искази о Интернационалној прагми ревизије, инкорпорирају, у мањој или већој мери, 11 симптоматичних питања, која се маркирају четвороцифреним бројевима (почев од 1000 до 1010). Једна од основних потешкоћа, у корелацији са Међународним ревизорским стандардима као и Међународним рачуноводственим стандардима, представља њихова инаугурација. Наиме, респектујући чињеницу да детерминисани и рачуноводствени и ревизорски стандарди немају подршку Закона, самој рачуноводственој професији је препуштено инаугурисање потоње поменутих стандарда. Поред потешкоће која је реална, на степен неизвесности око инаугурисања ових стандарда додатно утиче и повећање нивоа цена ревизорских услуга клијентима истих.<sup>24</sup> С интенцијом доношења солвинга, везано за стратегију инаугурисања Међународних стандарда и ревизије и рачуноводства, реномирани амерички аутори Стемп и Муниц сугеришу превентивне активности унутар рачуноводствене професије. Потоње поменуте активности инкорпорирају, пре свега: едукацију, пружање образовних услуга, комплексне испитне поступке као и перманентно професионално едуковање.<sup>25</sup> С обзиром на одсуство могућности праћења поменутих активности од стране законске регулативе, а све у контексту полагања рачуна односно доношења одговарајућих санкција за не придржавање принципа Међународних ревизорских стандарда, Међународни савез рачуновођа се издваја као инхерентна Међународна институција, која перманентно прати и оцењује рад националних професионалних организација.

### **Однос према глобалној хармонизацији полагања Рачуна у домицилној прагми**

Постоји мноштво транспарентних доказа, у домицилним условима, који указују на то да је квалитет билансних извештаја пословних ентитета на сигнификантно ниском нивоу. Наравно, билансне извештаје посматрамо из аспекта њихове поузданости, разумљивости, компаративности и инхерентности. Такође, чињеница је да су рачуноводство версус ревизија резултат друштвено – економског система, али, симултано, и детерминанта прогреса система. Имамо хетерогену структуру актера, како оних који генеришу тако и оних који аплицирају, и сви они, потенцијално, носе одговорност за потоње поменуто стање. Традиционално рачуноводство и билансно извештавање пословних ентитета као и других правних лица, у домицилним кондицијама, регулише се специфичним законским прописима.<sup>26</sup>

<sup>24</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 97.

<sup>25</sup> Videti, D. S. Choi, G. G. Mueller, Ibid, str. 388.

<sup>26</sup> Инхерентна питања, попут рачуноводственог валоризовања, рачуноводственог обелодањивања и рачуноводственог извештавања детерминишу се Законом о рачуноводству, као и адекватним подзаконским актима, који инкорпорирају уредбе, одлуке, правилнике, ет цетера. Па, тако, унутар текућег Закона о рачуноводству („Сл. Лист СРЈ“, бр. 46/96, К 60/96) регулишу се питања валоризовања версус процњивања рачуноводствених позиција, односно прописана начела билансирања (чл. 23). Конкретније, реч је о вредновању позиција Биланса стања (чл. 26 до 51), односно вредновање позиција Биланса успеха (чл. 52 до 60). Такође, у деловима Закона II (чл. 10 до 18) инкорпорирани су захтеви за публикавањем билансних извештаја односно детерминисањем њихове форме, уз респектовање чињенице, да су ови потоњи егзактно експлицирани Правилником о обрасцима и садржини позиција у обрасцима Биланса успеха.



Чланом бр. 1, Закона о рачуноводству, детерминисан је официјелни оквир за рачуноводство версус билансно извештавање правних лица. Симултано, са овим позицијама, унутар истог, тј. члана бр. 1 наводе се и рачуноводствени стандарди.<sup>27</sup> Међутим, апстрахујући претходно наведене позитивне моменте, у горе наведеном Закону, ништа експлицитно се не говори у вези са њиховом сврсисходношћу, садржином версус прагматским значењем.<sup>28</sup>

Сукцесивно генерисање версус инаугурисање Кодекса рачуноводствених канона и сегментарних рачуноводствених стандарда<sup>29</sup> последица је активности Савеза рачуновођа ФР Југославије, односно његових професионалаца, које су се одвијале у некадашњој СФРЈ. Пролонгирано је реализовање тих активности од стране Савеза рачуновођа и ревизора претходне СиЦГ, односно данас Републике Србије. Релевантно изведена класификација рачуноводствених стандарда у периоду када је држава носила назив СиЦГ је следећа:

- JRS 1 – Osnovna sredstva u obliku stvari
- JRS 2 – Osnovna sredstva u obliku prava i dugoročnih aktivnih vremenskih razgraničenja
- JRS 3 – Dugoročna finansijska ulaganja
- JRS 4 – Zalihe
- JRS 5 – Komercijalna i druga kratkoročna potraživanja
- JRS 6 – Kratkoročna finansijska ulaganja
- JRS 7 – Gotovina i ostala novčana sredstva
- JRS 8 – Obaveze po osnovu kapitala
- JRS 9 – Dugoročne obaveze po osnovu dugova
- JRS 10 – Dugoročna pasivna vremenska razgraničenja
- JRS 11 – Kratkoročne obaveze
- JRS 12 – Kratkoročna vremenska razgraničenja
- JRS 13 – Amortizacija
- JRS 14 – Troškovi materijala i usluga
- JRS 15 – Plate i učešće zaposlenih u dobiti
- JRS 16 – Troškovi po vrstama, mestima i nosiocima
- JRS 17 – Rashodi
- JRS 18 – Prihodi
- JRS 19 – Vrste poslovnog rezultata
- JRS 20 – Računovodstveno planiranje
- JRS 21 – Knjigovodstveni dokument
- JRS 22 – Poslovne knjige
- JRS 23 – Računovodstveni obračuni
- JRS 24 – Oblici računovodstvenog iskaza stanja
- JRS 25 – Oblici računovodstvenog iskaza uspeha
- JRS 26 – Oblici iskaza finansijskih tokova

<sup>27</sup> Закон о рачуноводству („Сл. Лист СРЈ“, бр. 46/96, к 60/96).

<sup>28</sup> У сегменту Закона VI Поверавање јавних овлашћења Савезу рачуновођа и ревизора Југославије, рачуноводствени стандарди се, такође, само помињу у чл. 66 на бази којег се он, поред осталог, овлашћује да генерише рачуноводствене стандарде.

<sup>29</sup> Видети детаљније, Рачуноводствена начела: Југословенски рачуноводствени стандарди; Кодекс професионалне етике рачуновођа, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, новембар 1994. године, стр. 5.



- JRS 27 – Oblici iskaza gotovinskih tokova
- JRS 28 – Interni računovodstveni nadzor
- JRS 29 – Računovodstvena analiza
- JRS 30 – Računovodstveno informisanje
- JRS 31 – Stručna osposobljenost i samostalno vođenje računovodstva
- JRS 32 – Računovodstveni softver
- JRS 33 – Konsolidovani godišnji račun

Поред транспарентног приказа ЈРС–а, аутори истих дали су и следеће експликације:

- ЈРС се деривира из југословенског Кодекса računovodstvenih принципа,
- Приликом њиховог генерисања респектована је преференција максимално могућег хармонизирања са лимитима детерминисаним у адекватним Међународним računovodstvenим стандардима<sup>30</sup> и
- ЈРС су, према основној вокацији, шири аспект од Међународних računovodstvenih стандарда.

Сходно сарадњи версус овлашћењима, која произилазе из поменутог Закона о računovodstvu, професионална организација računovoђа и ревизора инклинира ка растеређењу законодавне односно управне регулативе као и према обезбеђењу стучних солвинга без инфлуенције актуелне државне економске политике. Савез računovoђа и ревизора Југославије је, у констелацији са својим овлашћењима односно Статутом, донео одлуку о директној имплементацији Међународних računovodstvenih стандарда у СР Југославији. Међутим, реализацијом овог чина, остало је једно питање, енигматског карактера, односно да ли је са прихватањем претходно поменутог дошло до напуштања до тада инаугурисаних ЈРС. Ово питање је посебно симптоматично из разлога што је дошло у контрадикцију тзв. напуштање концепта ЈРС – а, с једне стране, односно дате изјаве о „широј концепцији“ ЈРС – а од Међународних računovodstvenih стандарда, с друге стране. Такође, поставља се инхерентно питање шта ће бити са проблематиком računovodства и računovodственог извештавања, која се експлицира са ЈРС, али не и са Међународним računovodstvenим стандардима. Важе и више верса размишљања, односно да ли се може прејудуцирати да ће Међународни računovodствени стандарди, у прагми, бити оптималније прихваћени версус имплементирани од југословенских računovodstvenih стандарда. Плаузибилност Међународних računovodstvenih стандарда, у прагми, можемо оценити недовољном већ на бази публиковања превода истих, у часопису „Књиговодство“, почевши од бр. 9, у 1994. години. Међутим, без обзира на констатацију изнету на основу потоње поменутог Закона о računovodству, ипак, деривирамо конклузију да су Међународни računovodствени стандарди софистициранији од југословенских računovodstvenih стандарда, што значи да њихов непосредан превод не може обезбедити аутоматско инаугурисање версус имплементацију у прагми. На основу експлицираних констатација стоји инхерентна сугестија Савезу računovoђа и ревизора Србије да је неопходно уложити маргинални сериозан напор на адекватном преводу њихових тумачења генерисаних од стране IASC – а, односно генерисању препознатљивих и употребљивих сопствених. Такође се сугерише и на организовању систематских едукативних програма за руководеће

<sup>30</sup> Респектована су решења, инкорпорирана у стандардима, генерисаним од стране професионалних тела у осталим земљама. Акцент се, посебно, ставља на она, генерисана у САД – у и Великој Британији, као и она у IV, VI и VII директиви ЕУ.

рачуноводствене кадрове.<sup>31</sup> У међувремену, дошло је до релевантних евалуација у Међународним рачуноводственим стандардима. Симултано, југословенски рачуноводствени стандарди нису претрпели никакве евалуације или, евентуално, минорне, као последица њихове инертности односно ригидности у праћењу промена у друштвено – економском миљеу. Штавише, инаугурисани Закон о рачуноводству, који је ступио на снагу 01.01.1997. године као ни ЈРС нису довели до хармонизације југословенског рачуноводства односно билансног извештавања са инхерентним Међународним рачуноводственим стандардима. У констелацији таквих неповољних аргумената, произилази конклузија о потреби преферирања ургентног иновирања актуелних југословенских рачуноводствених стандарда. Међутим, као што је иначе све, по основној вокацији, лимитирано, а у овом случају се, де факто, ради о лимитираности финансијских средстава, времена и, најзад, критичног броја професионалних експерата, Савез рачуновођа и ревизора Југославије се одлучио за директан облик преузимања версус имплементације Међународних рачуноводствених стандарда, али, симултано, и Међународних ревизорских стандарда. Проглашавање, односно ад хоц прихватање и имплементација Међународних рачуноводствених и ревизорских стандарда, у непосредној форми, нема специфичних сигнификантности. Заправо, принципе из Међународних рачуноводствених и ревизорских стандарда би требало сукцесивно усвајати, респектујући симптоматичности домицилне привреде, Другим речима, рачуноводствене и ревизорске стандарде, међународног карактера, усвајамо као целину, али њима анексирамо оно што представља спецификум пер се на домаћем тржишту.

У складу са овим закључком имплицира и неколико ургентности:

1. У погледу оптималне организације рачуноводствене професије,
2. Потреба за континуелним праћењем одговарајуће имплементације Међународних рачуноводствених стандарда у прагми и
3. Потреба за публикавањем мноштва меродавних тумачења у контраверзним ситуацијама.

За разлику од Закона о рачуноводству, Закон о ревизији финансијских извештаја, као и анексни прописи деривирани из њега, су плаузибилнији, из аспекта прилагођености Међународним ревизорским стандардима. Наиме, постигнут је сигнификантан степен хармонизованости домицилног са Законом о ревизији рачуноводствених исказа у државама које су постигле завидан степен економског прогреса. У констелацији са одредбом првог става чл. 8 поменутог Закона, истиче се да се „ревизија реализује према одредбама овог Закона, затим прописа о начину спровођења ревизије као и стандарда ревизије, односно у складу са правилима професионалног понашања ревизора“. Такође, у складу са чл. 31, који је основни конситуент поменутог Закона, истиче се да ревизорске стандарде детерминише Савезни орган чије су ингеренције у области финансија. Према њему, прописано је да се приликом реализације процеса ревизије, као парадигма, искористе Међународни ревизорски стандарди.<sup>32</sup> Једна од релевантних иницијалних активности на путу ка имплементацији Међународних ревизорских стандарда, у домицилним кондицијама, представља, управо, чин публикавања превода Међународних стандарда ревизије са енглеског језика, у 1998. години, а

<sup>31</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 101.

<sup>32</sup> Члан 16. Правилника о начину реализације ревизије билансних извештаја, „Сл. Лист СРЈ“, бр. 19, 1997. године.

у издању Савеза рачуновођа и ревизора Србије. Ова публикација инкорпорира, поред Међународних ревизорских стандарда и тзв. Саопштења версус Искезе о међународној прагми ревизије као и етичка правила за професионалне рачуноводствене стручњаке.<sup>33</sup>

## Етички аспект финансијског извештавања и ревизије

Узевши у обзир сигнификантно низак степен финансијско – рачуноводствене културе извештавања интерно – екстерних апликаната, домицилни Савез рачуновођа и ревизора ће морати предузети сериозне напоре, и то на: организационом, менаџерском, стручно – едукативном и професионално – моралном версус етичком пољу. У магновењу да се реализују, горе експлицирани циљеви, поменутој рачуноводствено – ревизорској асоцијацији је нужно потребна помоћ државе. Наравно, њена помоћ би се огледала у давању подршке Савезу рачуновођа и ревизора кроз генерисање законске регулативе, затим кроз полагање рачуна и у епилогу кроз, евентуално, санкционисање прекршиоца законских прописа. Свакако, сигнификантна помоћ би требала да стигне и од стране едукативних институција као и од стране рачуноводствено – ревизорских фирми. Нарочито, потоње наведеној структури је од инхерентног интереса генерисање версус инаугурисање, а у крајњој инстанци и имплементирање претходно поменутих релевантних циљева. Један од инхерентних услова за постизање значајног степена економског прогреса версус минимизирања сиромаштва јесте у томе да пословне одлуке, према кондиционалу, буду деривирани под окриљем јавног увида. Симултано, ова констатација нас упућује на потенцијалну транспарентност институционалне инфраструктуре социјалних, културних, економских, ет цетера стања версус процеса. У складу са претходно датом констатацијом закључујемо да ће ревизори антиципирати од Савеза рачуновођа и ревизора да реализују превод IAPC – ових смерница, затим пружање стручних и компетентних одговора, организовање многобројних едукативних курсева за ревизоре из прагме.

Зарад оптималне форме имплементације кодекса, прејудуцурана је подршка кроз процес развоја интерне инфраструктуре, која, пак, инкорпорира многобројне комитете, дисциплинске органе, одборе, ет цетера. Мисија Међународне федерације рачуновођа се манифестује у форми јачања версус прогреса рачуноводствене професије и то на мондијалном нивоу. Ради се о пружању услуга, које су, де факто, консеквентно сигнификантног квалитета и у духу транспарентности. С интенцијом реализације детерминисаног циља, Веће IFAC – а је оформило комитете за генерисање версус публикацију релевантних докумената, а у корелацији са широким обимом стручних питања. Према мишљењу ИФАЦ – а (Међународна федерација рачуновођа) публикација потоње поменутих докумената би требало да допринесе прогресији степена униформности рачуноводствене струке, у планетарним размерама. Наравно да би приликом генерисања тих докумената требало уважити и хетероген степен инфлуенције, који имплицира из друштвеног, културног, економског и правног миљеа сваке нације понаособ. Међутим, без обзира на степен хетерогености кондиција под којима се креирају дата документа, свака домицилна рачуноводствена професија има могућност креирања експлицитно детерминисаних докумената версус техничких стандарда. У тренутку када су документа ушла у апликативну фазу, неопходно је, симултано, обезбедити и имплементацију етичких стандарда.

---

33 Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 102.

Приликом инаугурације етичких стандарда, неопходно је, пре свега, изградити детаљне етичке захтеве, који су у надлежности домицилних професионалних организација.<sup>34</sup> Међутим, прихватање етичких захтева из аспекта неке иностране рачуноводствене организације версус чланице не представља никакав степен сигурности у контексту имплементације истих, инкорпорираних у тим захтевима. Уколико се жели, де факто, прихватити горе експлицирано, тада је потребно да адекватна национална тела креирају одредбе о инаугурисању етичких захтева. Имплементација етичких захтева је подржана инаугурисањем програма који је креиран на тај начин да сви чланови буду упознати версус едуковани у вези са етичким захтевима односно и санкцијама уколико се њих не буду придржавали. Сазнања о значају односно прагматској страни имплементације етичких захтева се могу стећи кроз примену приручника за чланове, затим стручних часописа, програма перманентног стручног образовања, финансијско – пословне штампе као и путем добијених одговора од адекватних комитета, а на основу захтеваних сугестија.

Након инаугурације односно почетка имплементирања етичких кодекса неопходно је, симултано, обезбедити и овлашћења за покретање санкција против оних лица версус организација који се не буду придржавали истих. Покретање дисциплинских поступака је могуће пропатити путем законских прописа или пак статутом професионалне организације. Покретање дисциплинских мера се врши у следећим симптоматичним ситуацијама:

- Непридржавање етичких принципа
- Пропусти у корелацији са придржавањем детерминисаних стандарда о професионалној одговорности, квалификацијама или оспособљености
- Понашање које дискредитује професију или непоштено понашање.

На основу непридржавања етичких захтева произилази поступак полагања рачуна, а из тога имплицира и санкција одређеног типа. Неки од релевантнијих облика санкција инволвирају:

- Критику
- Новчану казну
- Накнаду трошкова
- Одузимање дозволе за рад
- Суспензију
- Искључење из чланства
- Опомену
- Повраћај наплаћене накнаде од клијента
- Допунско образовање
- Поверавање завршетка посла другом члану, а на терет члана који је дисциплински кажњен.<sup>35</sup>

---

<sup>34</sup> Видети, ICAEW, Guide to Profesional Ethich, ili AICPA, Code of Profesional Condnet, ili IAPC, International Standards on Auditing. Smedunarodni стандарди ревизије, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, 1998.

<sup>35</sup> Видети, Савез рачуновођа и ревизора Србије, ИФАЦ – ов Етички кодекс за професионалне рачуновође – Применљив на чланове Савеза рачуновођа и ревизора Србије, Београд, јул 2003., страна 103.

## Закључак

Респектујући чињеницу да су Међународни ревизорски стандарди сигнификантно софистицирани версус да не представљају егзактна начела која би се могла релативно симплификовано имплементирати у ревизорској прагми, можемо деривирати конклузију да је пред домицилном законском регулативом релативно дуг и комплексан пут. У контексту реализације претходно поменутог циља, односно постизања децидне имплементације, неопходно је радити на развијању способности професионалног прејудицирања од стране ревизора. Ова способност је резултат проицљивости ревизора да на одговарајући начин пенетрира у сврсисходност, затим садржину и дух сваког ревизорског стандарда понаособ.<sup>36</sup> Али, нашим актуелним ревизорским кадровима версус ревизорима и овлашћеним ревизорима, примена Међународних ревизорских стандарда, нити апсолутно нити релативно, није иманентна. Дистинкција између ревизора који потичу са англосаксонског говорног подручја и наших домицилних ревизора, се своди на степен реализоване емпирије у имплементирању националних професионалних ревизорских стандарда. Због рационалних версус објективних разлога наш ревизорски кадар се налази у инфериорнијем положају у односу на англосаксонски терен. С интенцијом пренебрегавања потоње поменутог гап – а, неопходно је перспективним ревизорима, начела Међународних ревизорских стандарда, у што већој мери приближити кроз процес инволвирања у едукативне програме и презентирања на академском нивоу.<sup>37</sup>

Остваривању сигнификантног степена транспарентности друштвено – економског амбијента доприноси, у већој мери, и јавно финансијско – рачуноводствено извештавање. Потоње поменуто се остварује путем пласмана информација, које остварују сатисфакцију, пре свега, квалитативног типа. Такође, пожељно је придржавати се и детерминисаних прописа професионалне етике, везано за рачуновође и ревизоре. Поменути процес је, симултано, у вези са процесом полагања рачуна, односно, у крајњој инстанци, и са поступком санкционисања, у случају одступања од правила.<sup>38</sup> Од свих потенцијалних квантитативно – квалитативних момената, везаних за финансијско извештавање, акценат стављамо на етички аспект. Можемо слободно рећи да је етички аспект само једна од квалитативних страна процеса финансијског извештавања. Главне симптоматичности финансијско – рачуноводствених информација нису детерминисане само знањем версус стручношћу и рачуновођа и ревизора. Претходно експлицирано је, у значајној мери, условљено и етичким понашањем оних који презентују финансијске извештаје. Етички аспект инкорпорира неколико релевантних квалитативних момената, попут: рационалности, поузданости, инхерентности, доследности и компаративности.<sup>39</sup> Етички принципи професионалног рачуноводственог бихевиоризма заступљени су у сваком кодексу професионалног понашања професионалне асоцијације.<sup>40</sup>

<sup>36</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 102.

<sup>37</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 102.

<sup>38</sup> Видети детаљније др Никола Стевановић, Професионална одговорност и јавни интерес, ХХХ Симпозијум: Рачуноводство И пословне финансије у условима глобализације светске привреде, страна 210.

<sup>39</sup> Видети детаљније др Слободан Видаковић, Финансијско извештавање – Основа управљања бизнисом, Факултет за услужни бизнис, Нови Сад, 2005. год., страна 104.

<sup>40</sup> Видети А. Arens – Ј. Loebecke, Auditing, Seventh edition, Prentice Hall International, Inc., London, 1997., р. 75.

## Литература

1. АССА, Финансијско/Финанцијско извјештавање (Међународни стандард), Удружење/удруга рачуновођа и ревизора Ф БиХ, Лондон, 2001.
  2. Андрић др Мирко, Ревизија рачуноводствених исказа, II издање, Суботица, 1999.
  3. Међународни стандарди финансијског извештавања (IFRS), Интернационал Аццоунтинг Стандардс Боард, Лондон, 2007.
  4. Видаковић др Слободан, Финансијско извештавање-Основа управљања бизнисом, Мала књига, Нови Сад, 2005.
  5. Видаковић др Слободан, Рачуноводство-језик пословног споразумевања, Мала књига, Нови Сад, 2002.
- 
1. [www.iasc.org.uk](http://www.iasc.org.uk)
  2. [www.oecd.org](http://www.oecd.org)

Алмир Муховић

Економски факултет, Косовска Митровица

Никола Ђурчић

Економски факултет, Суботица

### ИНФОРМАЦИОНА ТЕХНОЛОГИЈА У САВРЕМЕНОЈ ОРГАНИЗАЦИЈИ

#### Апстракт

*Свет бизниса константно је под притиском радикалних промена. Да би се у таквим условима разумела улога информационе технологије у савременој организацији, корисно је анализирати кључне чиниоце пословног контекста који стварају притиске на организације. Важне промене у било ком делу овог окружења вероватно ће створити притиске на предузећа који могу бити међусобно повезани и утицати једни на друге.*

*Циљ рада је да укаже да већина активности одговора организације на притиске из окружења могу бити знатно олакшане информационом и комуникационом технологијом. У многим ситуацијама информациона технологија је једино решење организације за нагомилане пословне притиске. Важно је да менаџмент предузећа адекватно позиционира информациону технологију, односно препозна њен утицај на организацију и структуру предузећа.*

**Кључне речи:** *организација, информациона технологија, пословно окружење, промене.*

### INFORMATION TECHNOLOGY IN CONTEMPORARY ORGANIZATION

#### Abstract

The world of business is constantly under pressure from radical change. In order to understand the role of such conditions in today's information technology organization, it is useful to analyze the key factors that create the business context of the pressures on organizations. Significant changes in any part of this environment is likely to create pressure on companies that may be related to each other and influence each other.

The aim is to point out that most of the activities of the organization response to pressures from the environment can be significantly facilitated by information and communication technology. In many situations, information technology is the only solution for the organization's accumulated business pressures. It is important that the management company designate adequate information technology and recognize its impact on the organization and structure of the company.

**Key words:** organization, information technology, business environment changes.



## Уводне напомене

Различити фактори окружења, пре свега, технолошки и организациони чиниоци креирају високо конкурентно окружење у коме су потрошачи у фокусу интересовања предузећа. Штавише, ови фактори понекад могу брзо да се промене на потпуно непредвидљив начин. Отуда, предузећа треба да реагују брзо и на проблеме и шансе који произилазе из овог новог пословног окружења. За очекивати је да се ритам промена и ниво несигурности у наступајућем конкурентском окружењу убрзају, што указује на чињеницу да ће организације деловати под повећаним притисцима како би произвеле више вредности, користећи мање ресурса.

Овакве динамичне промене за предузећа су нека врста покретача активности, односно силе у окружењу које генеришу притиске на његово пословање. Да би предузећа опстала у динамичном свету бизниса, она не само да су принуђена да предузимају традиционалне акције као што су смањење трошка и повећање ликвидности, већ, пре свега, морају предузимати иновативне активности као што су мењање структуре и/ или процеса. Бројне активности које организације предузимају или би морале да предузму су међусобно тесно повезане, и третирају се као критичне активности одговора опстанка и развоја организације.

Потребне активности могу бити изводјене у неким или свим процесима организације, почев од дневне рутине, до стратешких активности као што је рецимо куповина предузећа. Одговор може бити реакција на притисак који већ постоји, или може бити иницијатива која ће бранити организацију од будућих притисака. То, свакако, може бити активност која користи прилику створену променом услова. Већина активности одговора на притиске из окружења могу бити знатно олакшане информационом технологијом (ИТ) насталом спајањем рачунарске, микроелектронске и телекомуникацијске, које се комбинују и обезбеђују широк спектар производа и услуга. У бројним случајевима ИТ је и једино и прво решење за нагомилане пословне притиске у глобализованим условима пословања. Она је довела до тога да се границе међу делатностима предузећа бришу, препреке за улаз у неким случајевима расту а у неким опадају, да се природа производа на тим тржиштима мења, као и да опадају трошкови продукције, а уједно стварају се и нови односи.

У датом контексту за менаџмент предузећа је најважније да адекватно позиционира информациону технологију, односно препозна њен утицај на организацију и структуру предузећа, њене унутрашње и спољне односе, разуме природу пословне стратегије, као и модел којим се може водити усвајање ИТ да би се стекла предност над конкуренцијом. За менаџмент је, такође, битно да користећи информациону технологију као аналитички оквир схвати опцију на који ће она вероватно утицати на потрошаче, добављаче и конкуренте, те како се она стратегијски може употребити да би се остварила конкурентска предност.

### **Фактори окружења који стварају притиске на организацију и ИТ**

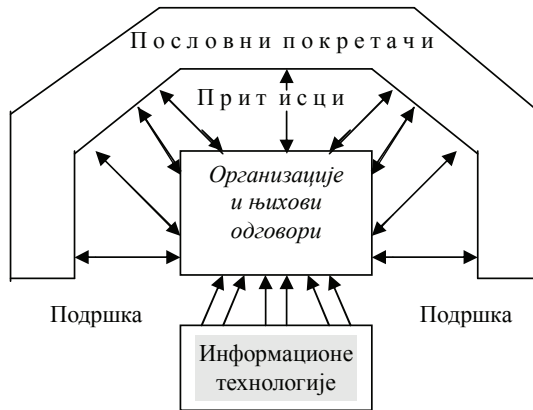
Јасно је да организације делују у окружењу. Њихов контекст чине сви фактори који делују из њега и сви његови екстерни актери, који одредјују ниво способности менаџера у ускладивању потенцијала предузећа (организације) са тражњом за његовим производима и услугама од стране циљних потрошача.

Фактори који делују из окружења стварају притиске на организацију и могу бити подстицајна полуга за њено успешно пословање, уколико их менаџери

благовременно препознају и апсорбују у процесу планирања и реализације стратегије.

Велики је број фактора из окружења који стварају притиске на организацију. Они могу одредити квалитет одлуке, процес њеног доношења и спроводјења односно адекватне организационе одговоре. Релација између пословних покретача, организационих одговора и информационих технологија показана је на слици бр. 1., чиме је уједно илустрован модел пословног света бизниса утемељен на ИТ.

Слика бр. 1. ИТ - подршка организационим одговорима



Пословни покретачи креирају притисак на организације, а оне одговарају активностима које подржава ИТ у чијем средишту је умрежено рачунарство. Да би се схватила улога информационе технологије у савременој организацији, корисно је анализирати кључне чиниоце пословне средине који стварају притиске на пословне субјекте.

Анализом кључних фактора из окружења менаџери ће бити у ситуацији да благовременно спознају могућности и активирају потенцијале за њихово искориштавање. Пословни контекст се односи на економске, друштвене, законске, физичке и политичке чиниоце који утичу на пословне активности. Битне промене у било ком делу овог контекста засигурно ће створити притиске на организације.

Тржишни притисци које трпе организације су последица глобалне економије коју карактерише заостравање конкуренције, промењена природа радне снаге и измењена позиција потрошача. Са тржишта, преко технолошких иновација [1] и од стране друштва као полигона на коме се сучељавају различити пословни субјекти, долазе кључни пословни притисци који су међусобно повезани и интерактивни.

Глобална економија оваква каква је данас, добила је обресе током последњих двадесетак година. Слом социјалистичких економија и њихова транзиција ка тржишној привреди резултирало је прилично стабилованим светским политичким контекстом који омогућава глобалну економију [2]. Глобализација је на даље олакшана, напредним телекомуникационим мрежама и Интернетом [3] и либерализацијом трговинске сарадње. Та сарадња се очитује кроз смањење трговинских баријера, омогућавање производима и услугама да слободно круже на тржиштима различитих земаља, што доприноси повећаној светској трговини.

Промене на економском плану представљају прилагодјавање конкурентности организација, њихове динамике и структуре. Кључне тржишне дилеме компанија

померају се ка питањима где производити и како размењивати, с обзиром да се цене рада знатно разликују од једне до друге земље. Док је стопа индустријске зараде на сат (нето) изнад 15 \$ у неким западним земљама, она је у многим земљама у развоју само 1 до 2 \$ [4]. Тако се цена рада намеће као посебна врста притиска која постоји за пословање на глобалном тржишту. Предузећа у развијеним земљама плаћају и високе трошкове заштите животне средине, што свакако умањује њихову конкурентност. У тежњи да остваре максималне профите организације трагају за широким тржиштима и местима где могу да производе јефтину, да експлоатишу сировине, искористе пореске и царинске олакшице, користе повољније зајмове, мењају облик производње и ис тога су спремне да реалоцирају своје производне погоне и инвестиције у било који део света, посебно у земљама са ниским ценама рада. Тако граде глобалну конкурентску стратегију која подразумева широку комуникацију, под окриљем више културних, етичких и законских оквира.

Брза и јефтина комуникација остварена уз помоћ ИТ и различити модалитети транспорта, такође, повећавају опсег међународне трговине. Глобално такмичење је нарочито интензивирано када се државе умешају у бизнис својим подстицајима и прописима.

На даље, радна снага, нарочито у развијеним земљама, постаје све више диверсификована, како се мења профил потенцијалних упосленика. Информациона технологија олакшава интеграцију различитих категорија радника (нпр. хендикепираних) у традиционалну радну снагу. Поред тога, под притиском ИТ све већем броју запослених више одговара да одложи завршетак радног века.

Очекивања све софистициранијих потрошача расту како им је доступност информација о квалитету производа и услуга на тржишту све бржа и боља. Преко Интерета потрошачи могу лако да нађу детаљне информације о најразличитијим производима и услугама, да упореде цене, купују на електронским аукцијама, као и да наведу цену коју су вољни да плате. Дакле, купци данас желе прилагодјене производе високог квалитета по ниским ценама. На овај начин куповно моћни потрошачи врше притисак на организације. Стога, компаније треба да су у стању да им доставе потребне информације и брзо одговоре њиховим потребама и жељама или ће изгубити битку са конкурентима [5].

Друга категорија пословних притисака на организацију долази од технолошких иновација и информационе претрпаности. Наиме, снажењем економије знања односно утемељењем треће технолошке револуције, технологија игра повећану улогу у свим аспектима производње и у услугама. У датом контексту информациона технологија је од свих технологија са највећим утицајем. Тако, нове и побољшане технологије креирају или подржавају замене за производе, алтернативне могућности услуга и врхунски квалитет. Поједини врхунски производи данас, могу бити застарели већ сутра. То указује да многе технологије утичу на пословање у областима које варирају од генетичког инжењерства до прераде хране. Тиме информациона технологија убрзава конкурентске силе.

Количину доступних информација организацијама и појединцима драматично повећавају Интернет и друге телекомуникационе мреже. Информације и знања генерисани и ускладиштени унутар организација такође експоненцијално расту. Тако доступност, навигација и менаџмент података, информација и знања који су потребни за менаџерско одлучивање на тржишту постају критични. У таквом пословном амбијенту ИТ једина пружа ефикасна решења прихатљива за успешан тржишни наступ организације.

Живимо у свету којим доминирају корпорације. Њихова сврха пословања је да максимизирају дугорочни принос својим власницима, али се суочавају и са

притском од стране друштва да одговорно послују [6]. Веза између корпорација и друштва у стању је сталних промена. Утицај друштвених притисака се повећава, посебно у развијеним земљама.

Социјалне теме на које њихово пословање делује варирају од стања физичког окружења до доприноса организације за образовање. Корпорације постају све свесније бројних друштвених проблема (једнаке могућности запошљавања, безбедност и социјална давања и тд.) и вољне су да потроше време и/ или новац за њихово решавање.

Више тема друштвене одговорности су у вези са владиним уредбама у погледу здравства, безбедности, контроле животне средине и једнаких могућности запошљавања (мањина, хендикепираних итд). Такве уредбе коштају и отежавају њихово такмичење са компанијама из земаља које их немају. Оне такође могу стварати потребу за променама у организационој структури и пословању уопште. Најчешће се владине уредбе сматрају као скупа ограничења за све оне на које се односе. С друге стране, дерегулација интензивира такмичење компанија без обзира што је нека од њих претходно заштићена конкретном уредбом.

Етичка питања су веома важна у дигиталној економији. Етика се односи на стандарде исправног и погрешног, а пословна етика се тиче исправног и погрешног у пословној пракси. Организације се морају бавити етичким темама својих радника, потрошача и добављача [7]. Етичка питања нису шаблонска зато су веома важна, јер имају снагу да окрње имиџ организације и да униште морал запослених. Оно што је етичко у једној земљи може бити неморално у другој [8]. Сама употреба информационе технологије поставља многа етичка питања. Она варирају од надгледања електронске поште до потенцијалног напада на приватност потрошача чији подаци су ускладиштени у приватне и јавне базе података.

Очигледно је, дакле, да фактори окружења организације временом постају све комплекснији. Тако, напредак комуникација, транспорта и технологије стварају бројне промене. Друге промене су резултат економских или политичких активности. Ове промене додатно притискају организације да предузму одговарајуће мере како би постигле успех на тржишту, конвертујући притиске у повољне прилике.

## **Нивои утицаја ИТ и ограничења успешног коришћења**

Кључно питање које организације данас постављају јесте: Како им информациона технологија може помоћи да стекну стратегијску предност над конкуренцијом. Ово питање подразумева да предузећа изнова разматрају своје пословне активности с обзиром да се утицај ИТ на бизнис окружење убрзано мења. Информациона технологија је променила такмичарску ситуацију на тржишту и отворила нове могућности, присиљавајући предузећа да промене дефиницију свог пословања.

Границе за проучавање могућег утицаја информационе технологије на пословање организације крећу се у распону од нивоа делатности, преко аспекта предузећа до стратегијског нивоа [9]. То су области које пружају могућност за стицање предности над конкуренцијом уз помоћ информационе технологије.

Информациона технологија у нивоу делатности утиче на мењање производа и услуга, тржишта и економију производње. На нивоу предузећа ИТ утиче на кључне чиниоце конкуренције: купце и добављаче, на нову конкуренцију и супарништво. Она битно утиче и на креирање стратегије организације кроз нпр.:

предњачење у ценама и разликовање производа, те усредсређивање на тржиште и на креирање места на тржишту.

Да би организација успешно укључила информациону технологију у пословну праксу, без обзира о којој је области реч, неопходно је критичко преиспитивање информационе технологије постављањем следећих питања:

1. Да ли су захтеви за новом технологијом претерани? Какве би требало да буду предности и у чему ће се одразити?
2. Какви ће проблеми настати применом информационе технологије и да ли ће они бити већи од предности?
3. Какве препреке (ако настави) очекују организацију и како их може превазићи?
4. Како ускладити уводјење технологије да би организација стекла највећу предност?
5. Какви су садашњи и очекивани (будући) развоји у технологији и како то утиче на тржиште предузећа или његово пословање?

Притисци да се примени нова информациона технологија су притисци да се смање трошкови и побољша делотворност, као и позиција организације у односу на конкуренте коришћењем информационе технологије или могућности које она ствара, на начин који је динамичан и изазива промене. Још постоји јаз између садашње примене ИТ и стварних могућности које она нуди. Премошћавање овог јаза је веома важно ако организација жели да остане конкурентна.

Свакако, индустрија информационих технологија често није успевала да створи производе за динамично тржиште, а могући корисници нису често били убедјени да ИТ одговара њиховој организацији. Акценат је углавном био на иновацији процеса (нарочито побољшања у методама производње) а не на мењању производа (побољшаног производа са новим предностима и додатим вредностима) који би отворили нова тржишта. Фокусирајући се на квантитативне уштеде на трошковима добијене повећаном производњом или другим врстама учинака, организације су пропустиле да прибаве квалитативне предности утемељене на побољшањима у другим областима, као што су стратегијски процеси и управљање доношењем одлуке. Тако информациона технологија понекад нема онакав утицај какав је могла да има, приморавајући организације да редифинишу своје пословање, поновно процене своје конкурентне стратегије или да остваре бољи контакт са потрошачима.

Чињеница је да постоје бројни примери примене информационе технологије који су побољшали конкурентску понуду организације, ипак је усвајање ИТ било неуједначено, а неки менаџери скоро да је нису примењивали. Овове су узрок били бројни чиниоци као:

- Недостатак информационе усмерености и убедјење да ће корист од нове технологије надвладати њене трошкове и ограничења.
- Свака нова технологија углавном подразумева недаће. Јављају се многи проблеми који нису могли бити предвидјени колико год се пажљиво планирало. Штавише, почетне предности ће вероватно бити знатно умањене додатним трошковима који нису узети у обзир у првобитну рачуницу предности/ трошкова.
- Многи задаци, иновативна начела неких активности, креативне стратегије и јединствени приступи као такви често нису подесни за компјутеризацију.
- Неспособност разумевања скривених трошкова у примењивању система ИТ – неодговарајући софтвер.

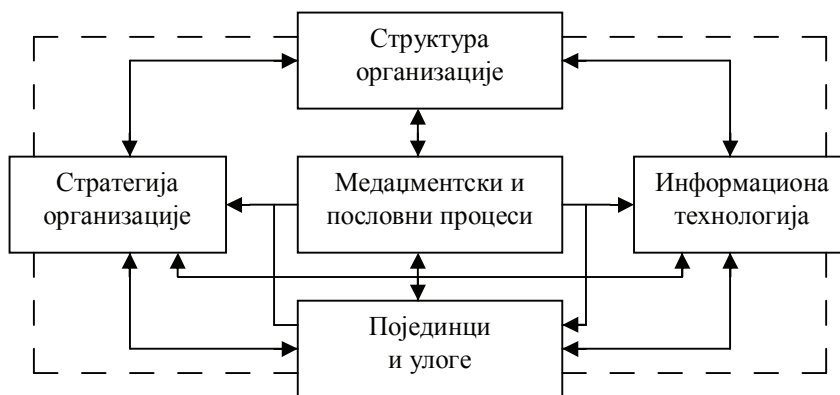
- Оно што је предложено као начин прибављања предности над конкуренцијом постало је неопходан начин пословања. То значи да успешно коришћење ИТ подстиче реаговање конкуренције која за узврат, ствара нову динамику конкурентности како организације нападају и крећу у против напад у борби за опстанак на тржишту и превласт и тд.

Зато, кад организације разматрају коришћење информационе технологије морају, да размотре и могуће проблеме. Свакако, проблеми који се јављају у примени често не би ни постојали када би се могли предвидети.

### Могући организациони одговори

Ради разумевања утицаја пословних притисака на организације треба искористити класични али уједно модификовани менаџментски оквир (слика бр. 2.) [10]. Окружене екстерним контекстом компоненте организације од који је једна ИТ, су у принципу у стању равнотеже све док се не деси важна промена у спољашњем окружењу, или у некој од компоненти. Свакако, чим се важна промена догоди, систем постаје нестабилан, и неопходно је прилагодити неке или све интерне компоненте. Нпр., важна промена у стратегији организације може наметнути потребу за променом у корпорацијској структури. Ако су организације нестабилне може се довести у питање и сам њихов опстанак. Зато, организације не смеју да занемаре дестабилизирајуће компоненте, већ треба да одговоре оним што се зове критичне активности одговора. Такве активности не баве се само дугорочним стратегијама, већ и основним свакодневним пословним активностима.

Слика бр. 2. Оквир за организационе утицаје информационе технологије  
Извор: Прилагодјено према М. Scott – Morton i T.J. Allen (eds.),  
*Information Technology and the Corporation of the 1994, NY: Oxford University Press,*



У дигиталној економији паралелно са променама у оквиру организације, теку промене и у индустрији. На пример, на индустријском нивоу типична промена је елиминација посредника (посредничких организација). Контакт са купцима, тј. Продаја одвија се директно. Зато, посредничке организације морају одговорити променама ако желе да остану у бизнису.



Могући организациони одговори предузећа на нове проблеме могу бити ефикасни традиционални одговори. То значи да уз коришћење актуелних повољних прилика, многа стара решења треба модификовати, допунити или елиминисати. Кад је реч о кључним (критичним) активностима одговора компанија треба издвојити:

- стратешке (информационе) системе за конкуритивну предност,
- трајни напори организација за побољшање пословања (бизниса),
- реорганизација пословног процеса,
- пословна удруживања (виртуелне компаније и различите алијансе) и
- електронска трговина – мобилно пословање.

Компанијама, на притиске из окружења, различити стратешки системи подржани ИТ обезбеђују могуће предности (одговоре) кроз повећање учешћа на тржишту, боље преговарање са добављачима и друге активности [11].

Бројне компаније континуирано спроводе програме у покушају да повећају своју продуктивност и квалитет, широко користећи ИТ. Информационе технологије олакшавају примену великих и комплексних ЈИТ система (приступ у правом тренутку), смањењем трошкова, минимизирањем стања залиха у процесу, уштеду складишног простора итд. ИТ може побољшати и ТМQ бољим надзором над информацијама, кроз квалитет тестирања, смањењем трошка изводјења различитих активности контроле и тд. Овде треба имати у виду да су тржишни изазови такви да квалитет производа и услуга није више кључно оружје конкурентности већ нешто што се само по себи подразумева. Квалитет, подржан установљеном политиком управљања квалитетом и многобројним захтевима за испитивање и проверу квалитета, данас је тек предуслов за улазак на тржиште, а не више посебни изазов и ефикасан организациони одговор.

ИТ игра кључну улогу у прибављању правовремених и прецизних информација у процесу одлучивања организација. Овај задатак постаје тежак у случају контекста који се често мења, где је број алтернативних избора веома велики а утицаји одлуке могу бити далекосежни, као и тешко предвидиви.

Претрпаност информацијама је један од кључних раније описаних притисака. Да би организације решавале ове проблеме, треба да изграде подесну ИТ инфраструктуру, која ефикасно решава складиштење, приступ, претраживање и правилну употребу (интерпретацију) огромне количине знања и информација.

Честе промене у окружењу и технологији, такође, захтевају нове приступе организационим одговорима. Одговори предузећа на промене контекста могу утицати наначиннакојисунаструктурисанаикакофункционишу. Иновацијаикреативностмогу бити олакшани различитим ИТ, као и промена менаџментских активности (нпр. обука и презентација).

У ситуацији када стални напори за побољшање имају ограничену ефикасност у окружењу у коме доминирају снажни пословни притисци, активност критичног одговора је реорганизација пословног процеса, односно уводјење великих новина у структуру организације и у начину на који се води бизнис. ИТ у БПР-у обезбеђује аутоматизацију и флексибилност у производњи; скраћује трајање пословног процеса (времена доласка производа на тржиште и бржу доставу потрошачима); дозвољава да се посао воид са различитих локација; ствара нове пословне моделе; и подржава брзе трансакције између добављача, производјача и малопродаје.

Наиме, они који могу бити први на тржишту са производом, или који могу да пруже услугу потрошачу брже него конкуренти, уживају значајну такмичарску предност [12]. Зато су компаније све више фокусиране на купца, реорганизујући пословне процесе и структуру, како би изашле у сусрет



њиховим захтевима. ИТ у виртуелним компанијама [13] са флексибилном организационом структуром, оријентисаном да буде близу купаца, користити се да убрза различите кораке у процесу развоја, тестирања и примене производа или услуге [14].

Електронска трговина – онлајн куповина обезбеђује блиску релацију између активности и профита. Она открива проблеме у организацији и областима у којима су потребна унапредјења и приморава их на другачије активности одговора [15]. Компаније које пружају услуге *e*-трговине морају да донесу одлуку о најбољој структури канала и отклоне могућност конфликта међу њима. Претње представљају и крајњи корисници који траже директне екстранет везе са производјачима, као и нови онлајн посредници који поседују драгоцене информације и иновативне пословне моделе.

## Закључак

Организације функционишу у датом контексту у коме су средински фактори који их окружују све комплекснији и турбулентнији. Бројне промене, с једне стране, резултат су напретка у комуникацији и транспорту које подстичу нове технологије, док су с друге стране оне резултат политичких или економских активности. Фактори који делују из окружења стварају притиске на организацију и често су подстицајна снага за њено успешно функционисање, уколико их менаџери благовремено препознају и апсорбују у процесу планирања и имплементације стратегије.

Сасвим је сигурно да је информациона технологија, као фактор из окружења, променила и да и даље мења такмичарску ситуацију на тржишту, отварајући нове могућности и присиљавајући организације да измене дефиницију свог бизниса. У неким делатностима је утицај ИТ велики, у другима не, зависно од информационог садржаја производа, услуга и активности. То значи да већина активности одговора организације на притиске из окружења могу бити знатно олакшане информационом и комуникационом технологијом. У доста случајева ИТ је једино решење организације за нагомилане пословне притиске.

Границе за проучавање утицаја информационе технологије на пословање организације широке су, и крећу се у опсегу области које пружају могућност за стицање предности над конкуренцијом. Могући организациони одговори предузећа на нове проблеме и притиске, поред модификованих традиционалних одговора су и креирање ефикасних (стратешких) информационих система за конкуритивну предност, те реорганизација пословних процеса и структуре.

## Литература

1. Punnett, B. J., (2004), *International Perspectives on Organizational Behavior and Human Resource Management*, M.E., Sharpe, Inc., New York, p. 6.
2. Ракита, Б., (2006), *Медјународни бизнис и менаџмент*, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, стр. 22.
3. G. Dickson, (2000), *Information Technology and the future Enterprise*, Prentice Hall,
4. <http://media.ft.com/cms/66ce3362-68b9-11df-96fl-44feab49a.pdf>

5. Choi, S. Y., and A. B. Whinston, (2000), *The Internet Economy: Technology and Practice*. Austin, TX: Smartecon.com pub,
6. Horrigan, B., (2010), *Corporate Social responsibility in the 21 century*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
7. Carroll, A. B. & A. K. Buchholtz, (2003). *Business and Society: Ethics and Stakeholder, Management* 5<sup>th</sup> ed. Australia: Thomson South-Western
8. Крчаџ, К.(ред), (2007), *Увод у пословну етику и корпорацијску одговорност*, Мате, Загреб.
9. Parsons, G. L., *Information technology: A new competitive weapon*, Sloan Management Review, 1983, sv. 25.
10. M. Scott – Morton i T.J. Allen (eds.), (1994), *Information Technology and the Corporation of the*, NY: Oxford University Press,
11. Fleџer, K., (2003), *Upravljanje marketingom i informaciona tehnologija*, Clio Beograd, str. 41.
12. Lei, D. and W. Slocum, (2005), *Strategic and organizational requirements for competitive advantage*, Academy of Managment Executive 19(1), p. 31-45.
13. Warner, M. and M. Witzel, (2004), *Managing in Virtual Organizations*, London, Thomson Learning, p. 136-137.
14. Pine, J. B., II, (1999), *Mass Customization*, 2nd ed. Boston: Harvard Business School Press,
15. David, A. A., V. Kumar and G. S. Day, (2007), *Marketing Research*, ninth ed., John Wiley & Sons, Inc, USA, p. 722.

### КОНГРЕСНА ИНДУСТРИЈА – НАСТАНАК, ВЕЛИЧИНА И КОРИСТ

#### Апстракт

*Конгресна индустрија представља доминантну појаву модерне комуникације, било да се ради о интерном или екстерном облику комуницирања. Интерна комуникација подразумева продајне састанке, семинаре и обуку, важна годишња окупљања, конгресе, док екстерна комуникација за циљ узима најважнију публику, којој се обраћа путем конференција за штампу, лансирања производа, годишња окупљања општег карактера, техничке конференције, итд. Конгреси као модеран облик комуницирања представљају разнолики микс комуникацијских догађаја, изузетно значајан за економски развој региона, држава и дестинација. Настанак, развој и величина конгресне индустрије као модерне индустрије, свој значај рефлектује кроз изградњу неопходне инфраструктуре, повећање запослености, проширену пословну сарадњу, туристичку понуду, промоцију дестинација, итд.*

**Кључне речи:** конгреси, конвенције, конгресна индустрија, пословни туризам, економски утицај...

### THE CONGRESS INDUSTRY - OCCURRENCE, SIZE AND BENEFITS

#### Abstract

*Congress is the dominant industry is the emergence of modern communication, whether it is a form of internal or external communication. Internal communication includes sales meetings, seminars and training, an important annual gatherings, conferences, and external communication takes aim at the most important audience, which speaks through press conferences, product launches, annual meetings of a general nature, technical conferences, etc.. Congress as a modern form of communication represent a diverse mix of communication events, is extremely important for the economic development of regions, states and destinations. The creation, development and size of the meetings industry as a modern industry, its importance is reflected through the construction of necessary infrastructure, increased employment, expanded business cooperation, tourist services, promotion of destinations, etc.*

**Key words:** conferences, konfencije, convention industry, business tourism, the economic impact ...

## Увод

Настанак конгреса потиче из потребе људи да би окупљени на једном месту, лицем у лице, разменили идеје и информације, како би продискутовали или преговарали, започели пословне везе и пријатејства, утицали на побољшање перформанси појединаца или организације.

Уколико се анализирају истраживања античке културе, може се увидети да су археолози пронашли остатке који су представљали заједничке просторије у којима су се окупљали људи да би дискутовали о разним друштвеним темама. Градови као епицентар трговине и интеракције поседовали су посебна места за дебате и скупове. Римски форуми, јавни тргови, служили су као место за окупљање, дискусију, полемику, правну проблематику, итд. Историјски говори, знамените дебате одржани су у Ростри, док су се сенати одржавали у Комитиуму. Бројни изрази у данашњој конгресној индустрији свој корен имају у латинском језику, као на пример реч ”конференција”, потиче од речи ”conferentia”(окупити) или реч ”аудиторијум” која потиче од речи ”auditorius”(место где се чује). Иако прве облике данашњих конгреса можемо пронаћи у остацима античке цивилизације, темељи модерне конгресне индустрије леже последња два века на тлу САД и Европе.

## Развој конгреса

Само порекло конгресне индустрије потиче из политичких и религијских скупова из ранијих stoleћа. Развој и препознавање конгреса као праве индустрије релативно је новијег датума, нарочито у Европи. Конгреси као посебна индустрија датирају од друге половине 20 века. У прилог развоју конгресне индустрије иде и оснивање низа удружења, на пример:

**IAEE** - Међународна асоцијација изложби и догађаја – 1928

**PCMA** - Асоцијација професионалног конвеншн менаџмента – 1957

**AIPS** - Међународна асоцијација конгресних дворана – 1958

**ICCA** - Асоцијација међународних конгреса и конвенција – 1963

**EFCT** - Европска федерација конференцијских градова 1964

**IAPCO** – Међународна асоцијација професионалних организатора конгреса – 1968.

Након 1950.године настаје прави развој конгресне индустрије захваљујући бројним факторима<sup>1</sup>:

- експанзија владиних и квазивладиних организација као растућа потреба за сусретима између јавног и приватног сектора
- раст мултинационалних и паннационалних агенција које су имале све веће потребе међусекторским и међурегионалним скуповима.
- развој интереса код асоцијалних и професионалних група
- промене у техникама продаје, употреба скупова за лансирање производа и промоцију продаје
- потреба за аранжирањем информација и метода путем интерне менаџмента, континуираног професионалног развоја и кроз присуство повременим ад хоц организованим састанцима
- razvoj specijalizacije koji je stručnjaku omogućio da putem konferencija prenose

---

<sup>1</sup> Weber, K..S.: “Convention Tourism: International Research and Industry Perspectives”, The howorth Press, Inc., New York 2002.str.1-7.

- информације velikom auditorijumu, koji je makar periferno uključen u tematiku potreba zdravstvenog osiguranja koje su dovele do uvođenja izvršnih kongresa na kojim se kao integralni paket mogli ponuditi ”naporan rad i igra.”

Улагање у комплетну инфраструктуру која подржава конгресне активности везује се за '60-е године, а оне су то '90-тих година доживеле своје рекордне износе. Почетак новог милениума донео је улагања у конгресну индустрију усмерене и на Аустралију, Северну Америку, Азију, Јужну Африку. У Великој Британији од 1990. до 2008. Године уложено је готово милијарду фунти у отварање 16 нових конгресних центара.

Значајан замах и раст конгресна индустрија доживела је '80-тих година прошлог века, јер препозната као могућност обнове оних градова који пропали након убрзаног узлета у претходним деценијама. Обнова градова као конгресних центара подразумевала је обнову и изградњу хотела, ресторана и осталу пратећу инфраструктуру, као и запошљавање у грађевинарству и многим струкама ангажованим на завршавању и обогаћивању центра разним садржајима.

Међународни конгреси доживели су значајан раст између 1982. и 1993. године од 101.5% премашивши тада раст туристичких долазака који је био свега 72.8%. У том периоду долази до експанзије конгресних центара као добрих дестинација за привлачење делегата који више троше. Градови обично полазе од претпоставке да се губици који се генеришу из пословања конгресних центара наднађују кроз трошкове смештаја, транспорта и хране, што за крајњи резултат има раст пореских прихода.

## Величина конгресне индустрије

Конгресна индустрија годишње генерише неколико стотина милиона путовања, чиме представља један од значајних сегмената туризма. И поред оволиког броја људи које окупља и потрошња која се остварује, врло је мало података постоји о овој индустрији. Један од поузданијих извора података је онај који обезбеђује УИА – Унија међународних удружења. Унија објављује податке о међународним конгресима који се одржавају у земљама чланицама, али и ови подаци су тачни у оној мери, колико су тачни подаци који долазе од самих чланица. Испитивање међународних конгреса заснованих на УИА подацима говоре у прилогу расту конгресне индустрије.

Табеле 1. и 2. *Развој индустрије током 40 година по регионима*

### *Међународни конгреси по континентима 1954-1993*

Континент	1954	%	1968	%	1982	%	1993	%
Африка	27	2.6	92	3.4	148	3.4	446	5.1
Америка	197	18.6	497	18.2	822	18.8	1.802	20.4
Азија	40	3.8	212	7.8	470	10.7	1.138	12.9
Аустралија-Океанија	6	0.6	29	1.1	110	2.5	162	1.8
Европа	788	74.5	1.898	69.6	2.826	64.6	5.269	59.8
<b>Свет</b>	<b>1,058</b>	<b>100</b>	<b>2.728</b>	<b>100</b>	<b>4.376</b>	<b>100</b>	<b>8.817</b>	<b>100</b>

**Међународни конгреси по континетима, 1996-2009**

Континент	1996	1999	2002	2005	2009
Африка	4.9	4.7	4.6	4.8	4.9
Америка	19.6	21.2	21.2	20.4	15.6
Азија	14.3	13.4	13.7	14.6	23.1
Аустралија-Океанија	3.3	3.8	3.8	2.9	2.3
<b>Европа</b>	<b>57.9</b>	<b>59.9</b>	<b>56.7</b>	<b>57.3</b>	<b>54.1</b>

Европа је регион са највећим уделом у Конгресној индустрији, али који има тенденцију пада, што утиче на пораст учешћа конгресне индустрије у Азији.

Табела 3 и 4. *Промена у рангирању земаља у истом периоду*  
**Топ десет земаља као дестинација за међународне конгресе 19892-1992**

1982	1986	1988	1990	1992
САД	САД	САД	САД	САД
Француска	Француска	Велика Британија	Француска	<b>Француска</b>
Велика Британија	Велика Британија	Француска	Велика Британија	<b>Велика Британија</b>
Швајцарска	3. Немачка	3. Немачка	Немачка	<b>Немачка</b>
Белгија	Швајцарска	Италија	Холандија	<b>Шпанија</b>
3. Немачка	Шпанија	Аустралија	Италија	<b>Холандија</b>
Италија	Италија	Холандија	Швајцарска	<b>Италија</b>
Аустрија	Холандија	Швајцарска	Белгија	<b>Белгија</b>
Холандија	Белгија	Белгија	Шпанија	<b>Швајцарска</b>
Данска	Канада	Шпанија	Јапан	<b>Јапан</b>

**Топ десет земаља као дестинација за међународне конгресе 1996-2009**

1996	1999	2002	2005	2009
САД	САД	САД	САД	САД
Француска	Француска	Француска	Француска	Сингапур
Велика Британија	Велика Британија	Велика Британија	Немачка	Француска
Немачка	Немачка	Немачка	Велика Британија	Немачка
Италија	Италија	Шпанија	Италија	Јапан
Холандија	Холандија	Италија	Шпанија	Белгија
Белгија	Аустралија	Белгија	Холандија	Холандија
Аустрија	Шпанија	Аустралија	Аустрија	Аустрија
Шпанија	Белгија	Канада	Швајцарска	Швајцарска
Швајцарска	Аустрија	Швајцарска	Белгија	Шпанија

Поредак држава у врху је релативно стабилан и непромењен, а највеће промене дешавају се на зачељу, а узрок тих флукација су углавном посебни и велики догађаји, попут олимпијских игара и Светских изложби, које имају утицај на број скупова и конгреса који се организују у тим земљама.

Учешће у индустрији туризма се рефлектује на поредак земаља, као релативна близина и јаке везе утичу на експанзију конгресне индустрије. Када су у питању дестинације, Париз и Лондон доминирају као конгресни центри, док је (без обзира на САД доминацију у конгресној индустрији) једин Вашингтон рангиран у првих десет градова. Њујорк је на листи конгресних центара пао испод 15. Позиције, док Француску поред Париза представља и Стразбур, што је последица чињенице да је то град који је један од центара ЕУ.

Значајни догађаји попут Олимпијских игара такође имају позитиван утицај на потенцијал градада привуче међународне конгресе, што је био случај са Сеулом 1988 и Барселоном 1992. Само тих година када су игре одржане, Сеул је ушао међу 15, а Барселона међу првих десет земаља.

Табела 5 и 6. Рангирање градова

**Топ десет градова као дестинација за међународне конгресе 1954-1992**

1954	1968	1982	1988	1990	1992
Париз	Париз	Париз	Париз	Париз	Париз
Женева	Женева	Лондон	Лондон	Лондон	Лондон
Лондон	Лондон	Женева	Мадрид	Брисел	Брисел
Рим	Брисел	Брисел	Брисел	Беч	Беч
Брисел	Стразбур	Беч	Женева	Женева	Мадрид
Њујорк	Беч	Њујорк	Берлин	Берлин	Женева
Беч	Рим	Копенхаген	Мадрид	Мадрид	Амстердам
Амстердам	Њујорк	Рим	Сингапур	Сингапур	Сингапур
Копенхаген	Мексико Сити	Токио	Амстердам	Амстердам	Вашингтон
Хаг	3. Берлин	Стразбур	Вашингтон	Вашингтон	Барселона

**Топ десет градова као дестинација за међународне конгресе 1996-2009**

1996	1999	2002	2005	2009
Париз	Париз	Париз	Париз	Сингапур
Беч	Брисел	Брисел	Беч	Брисел
Лондон	Беч	Лондон	Брисел	Париз
Брисел	Лондон	Беч	Сингапур	Беч
Женева	Сингапур	Сингапур	Барселона	Женева
Копенхаген	Берлин	Копенхаген	Женева	Берлин
Сингапур	Амстердам	Барселона	Њујорк	Праг
Будимпешта	Копенхаген	Женева	Лондон	Штокхолм
Вашингтон	Сиднеј	Берлин	Сеул	Сеул
Амстердам	Вашингтон	Сиднеј	Копенхаген	Барселона

Данас је конгресна индустрија глобална индустрија са преко две стотине земаља које се боре за свој део овог значјног међународног тржишта у којима земље Азије и Источне Европе последњих година освајају све значајније место.

Иако релативно млада ова индустрија развија се великом брзином. Ипак велики недостатак представља немогућност да се измере њени стварни доприноси политичким и комерцијаслним циклусима услед непостојања једнообразне статистичке базе а врло често и нестандардизоване терминологије.

### Користи од конгресне индустрије

Профит, капацитети који стоје на располагању, као и велики број запослених које ова индустрија обезбеђује и ствара потребу унифицирања и повезивања свих учесника и послова чији је циљ њен даљи развој. Индустрија окупљања је млада али динамична и сазрева великом брзином.

Користи од конгресне индустрије огледају се у профитабилности, активности током читаве године, будућем инвестирању у оквиру саме индустрије,



професионалном развоју, зеленом туризму, побољшању квалитета живота.

Када је реч о профитабилности, заправо се у фокус ставља пословни туризам, који обезбеђује значајне тржишне приносе. Као сликовит пример, може се сагледати просечан трошак конгресног посетилаца, који је износио 164 фунти, док су све остале категорије туриста трошиле 57 фунти дневно. Већа потрошња обезбеђује и већу економску корист за земљу домаћина и самим тим већи поврат инвестиција у инфраструктуру.

Конгреси и конвенције одржавају се током свих месеци у години, а врхунац сезоне су пролеце и јесен када се одржавају највеће конференције и конгреси великих струковних удружења и политичких партија. Током зимских месеци одржавају се мањи скупови. Природа конгресне индустрије је таква да се одвија током читаве године и омогућава креирање бројних трајних радних места, за разлику од сезонских привремених послова.

Организатори конгреса и конвенција увек ће се трудити да тај посао обаве максимално успешно, а један од начина је да у томе успеју је да учесницима и делегатима пруже пријатан и позитиван утисак о дестинацији на којој се догађај одвија, што подразумева презентовање најквалитетнијих и најатрактивнијих делова те дестинације. Циљ је креирати најлепше успомене код посетилаца, који ће можда поново посетити ту дестинацију. У том случају посетиоци који одлазе са конгреса, конвенција, сајмова су најбољи бесплатни амбасадори тих дестинација. То су обично утицајни људи чије мишљење и препоруке о дестинацији имају утицај на одлуке многих који још нису посетили. Чак многи сматрају да једно окупљање утицајних и пословних људи може учинити више да дестинација постане позната и популарна него дугогодишње званичне промоције.

Конгреси и конвенције су скупови смишљени да окупе најбоље из одређене струке у средини која ће омогућити размену информација и достигнућа. На тај начин се даје велики подстицај локалном знању и вештинама те дисциплине. Најбољи пример за то су конгреси медицинара када се окупљају врхунски истраживачи и практичари упознајући се са најновијим резултатима и процедурама из својих области.

Конгресни и пословни туризам има мање негативних последица на околину него масовни рекреативни туризам. Наиме, ради се о мањем броју људи оји више троше, користе се јавним транспортом или таксијем у оквиру дестинације, при чему не доприносе саобраћајној гужви загађењу. С обзиром да су делегате у групи могуће је информисати их и упознати са локалном заједницом у којој се конгрес одржава, како би се добар утисак максимизирао. Конгресни центри и све активности које га подупиру играју важну улогу у побољшању квалитета живота заједнице у којој се он налази јер привлачи новац изван локалне економије.

Поред великог броја људи који директно или индиректно запослених у индустрији пословног туризма, постоји читав низ струка које су подршка а које својим пословањем свакако доприносе броју посетилаца које одређена дестинација жели привући. Мултиплокова је ефекат туристичког долара, који се простире целом дестинацијом. Истраживања су показала да је тај ефекат, када је у питању потрошња конгресних учесника скоро два пута већи у односу на њихови директну потрошњу. То је индустрија која пружа наду, могућност и зараду, па је у стратегији урбаног развоја креирање оваквих послова од виталног значаја.<sup>2</sup>

---

<sup>2</sup> Ford, C.R.,Peeper,C.W.:”The Past as Prologue:Predicting the Future of the Convention and Visitor Bureau Industry on basis of is its History”.

Анализа економских ефеката конгресне индустрије када су градови у питању полази од претпоставке да је потрошња везана за смештај, транспорт, храну толико важна да се губици који настају у вођењу конгресних центара надокнађују кроз пореске приходе настале као резултат трошења конгресних делегата. У обзир треба узети три ефекта:

- директни ефекти на добављаче који обезбеђују храну и услуге директно конгресној индустрији
- индиректни ефекти добављача који су резултат куповине и неопходности сопственог снабдевања робом и услугама, затим куповине њихових добављача, итд.
- Индуковани ефекти од корисника директних и индиректних ефеката који троше свој додатни приход на робу и услуге или инвестициона добра.

### **Закључак**

Конгресна индустрија представља модеран одговор на потребе дестинација да се промовише када је у питању туристичка и пословна понуда. Конгресна индустрија помаже урбаној обнови и развоју заједнице короз нову инфраструктуру. Лидери конгресне индустрије свсни су важне улоге развоја дестинације као квалитетног Бренда, чинећи их тако атрактивним не само за потенцијалне посетиоце него и за локално становништво, градећи јаку урбану културу у којој ће и они сами моћи уживати. Конгреси, конвенције, семинари и остали догађаји имају изузетан значај за државу која их организује, као и за сваког појединачног учесника, од организатора, делегата, хотела, конгресних центара и осталих пружаоца услуга. Профит, капацитети који стоје на располагању, као и велики број запослених које ова индустрија обезбеђује и ствара потребу унифицирања и повезивања свих учесника и послова чији је циљ њен даљи развој. Индустрија окупљања је млада али динамична и сазрева великом брзином.

### **Литература**

1. Ford, C.R.,Peeper,C.W.:”The Past as Prologue:Predicting the Future of the Convention and Visitor Bureau Industry on basis of is its History”
2. Weber, K..S.: “Convention Tourism: International Research and Industry Perspectives”, The howorth Press, Inc., New York 2002.str.1-7.
3. Oppermann, M.: ”Convection Cites - Images and Changing Fortunes”, The Journal of Tourism Studies, vol.7, No.1, May ‘96
4. Rogers, T “Conferences and Covention – A Global Industry” , Butteroworth-Heinemann, USA, 2009.
5. Kinrchgeorg, M.,Dornscheidt, M. W.,Stoeck, N.. ”Trade Show Management – Planning, Implementing and Controlling of Trade Shows, Convencions and Events”, Gabler, Germany

## СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ

---

Мр Драгослава Средојевић

*Висока пословна школа струковних студија, Ваљево*

Мр Александар Златковић

*Credit Agricole Serbia a.d.*

Мр Душан Цветановић

*Универзитет Метрополитан, Београд*

### СТРАТЕГИЈСКЕ ПОСЛОВНЕ АЛИЈАНСЕ

#### Апстракт

*Стратегијске алијансе ни у ком случају нису универзално решење у остваривању пословних циљева предузећа. Оне не морају бити ни најпожељније решење у свим ситуацијама. Претпоставке за њихову примену и реализацију не испуњавају сва предузећа. Међутим, неспорно је да је све већи њихов значај у повећању конкурентности појединих предузећа у условима глобализације тржишта и пословања.*

**Кључне речи:** *глобализација пословања, стратегијске алијансе, конкурентна предност предузећа.*

### STRATEGIC BUSINESS ALLIANCES

#### Abstract

*Strategic alliances in any case are not a universal solution to achievement all the objectives of a company. They may not even be the most desirable solution in all situations. The prerequisites for their implementation and realization are not met by every company. However, there can be no doubt that their importance in increasing the competitiveness of individual companies, regarding the market and business globaliyation, is on the rise.*

**Key words:** *globalization of business, strategic alliances, competitive advantage.*

### Стратегијске алијансе као одговор на изазове глобализације

Велики је број фактора који доприносе појави глобалне међузависности света и повећаној интернационализацији пословања појединих предузећа. Овде ће бити поменути само најзначајнији.

Либерализација светске трговине је постала опредељујући правац развоја. У последње три деценије раст светске трговине је био три пута већи од раста светске производње. Као резултат тога, процеси демонополизације и отварања појединих тржишта су постали глобални трендови.

Долази до опште прихvatљивости страних инвестиција. Динамика и обим светских токова капитала се данас налазе на нивоу светских токова трговине. У глобалним пословним операцијама се до краја релативизира национално порекло капитала.

Земље у развоју и земље у транзицији се све више опредељују на стратегију интернационализације своје привреде и својих предузећа.

Интезивирање економских интеграција и регионално тржишно повезивање појединих земаља постаје све одлучнији одговор на изазове глобализације, као и рационалан модел заштите економских и националних интереса појединих земаља.

Појављује се све већи број тржишних сегмената транснационалног и глобалног карактера. Повећава се број носилаца тражње и потрошача који желе да се понашају без предрасуда.

Глобална мобилност фактора производње је постала реалност. Сировине, капитал, радна снага и технологија ће се све више користити и оптимизирати у светским размерама.

Достигнути ниво развоја производње, као и њена роботизација и компјутеризација отварају велике могућности рационализације и смањивања трошкова по јединици производа, тако да се кључни проблеми и изазови савременог пословања изводе из тржишта.

Брзи развој нових технологија, повећана улагања у истраживање и развој, као и скраћивање животног циклуса производа потенцирају размишљање у размерама светског тржишта.

Развој савременог система транспорта и логистике омогућују доступност до најудаљенијих делова светског тржишта и олакшавају превазилажење просторних баријера.

Развој комуникативних технологија и информационих система доприносе рационалном и благовременом протоку информација у најширим светским размерама, чиме се непосредно доприноси превазилажењу комуникативних баријера.

Долази до развоја глобалне тржишне инфраструктуре. Ради се о непосредном интересу најразвијенијих земаља Тријаде<sup>1</sup> да афирмишу тржишну логику и тржишни механизам, као и да инсталирају тржишне институције у свим значајнијим деловима света. Повећава се и број земаља у транзицији, као и земаља у развоју, које у томе виде свој непосредни интерес.

Приметан је све наглашенији процес интернационализације банака и финансијских институција, што непосредно доприноси како бржем протоку капитала, тако и динамичнијем развоју светске трговине.

Најпознатије адвертајзинг агенције у свету се, такође, опредељују за стратегију интернационализације свога пословања, доприносећи успешнијем тржишном наступу својих клијената у глобалним размерама.

Афирмише се мултикултурни менаџмент и формирање водећих тимова међународно орјентисаних компанија од припадника различитих нација.

Национална предузећа се суочавају са немогућношћу изолације и заштите домаћег тржишта, а да то не кошта нерационално много.

У условима глобализације, тј. глобалне међузависности света и повећане интернационализације пословања, природно је да долази до заоштравања конкуренције, као и до све очитије опасности од уске тржишне идентификације.

Формирање међународних стратегијских алијанси јесте један од могућих и све присутнијих одговора на наведене развојне тенденције и савремене изазове глобализације. До осамдесетих година двадесетог века углавном је доминирао традиционални приступ компанија при интернационализацији свога пословања. Акцентат је био на:

---

<sup>1</sup> САД, Европска унија и Јапан.

- самосталној експанзији и индивидуалној реализацији међународних пословних операција,
- припајању других фирми, кроз мерџере и аквизиције,
- реализацији пројеката заједничких улагања.

Последњих петнаестак година су забележене по афирмацији новог пословног односа и феномена, који у први план не ставља власничку димензију, национално порекло капитала и право контроле, већ стратегијске пословне и менаџмент ефекте. Водеће корпорације су ушле у доба алијанси, јер једино кроз овај облик пословног повезивања компаније су могле наћи ресурсе које захтева глобално тржиште.

Међународне стратегијске алијансе представљају специфичне форме партнерских аранжмана, који се по правилу закључују између компанија, уз задржавање њихове пословне самосталности, у циљу реализације једног или више заједничких циљева на глобализованом тржишту. Пошто су партнери обично и конкуренти, не ретко се употребљава термин »конкурентске алијансе«, јер се сматра да он сугестивније истиче специфичности овога типа партнерства, разликујући га од лиценцних и других типова кооперативних уговора, као и од модела заједничких улагања. Модел стратегијских алијанси промовише нови начин тржишног понашања, начина који би се могао означити као »конкуренција путем сарадње«. Већина алијанси има прецизно дефинисане стратегијске циљеве, које треба остварити на глобалном, или у најмању руку на регионалном тржишту. Суштину стратегијских алијанси у довољној мери одсликава следећих пет карактеристика:

- ради се о партнерском аранжману две или више равноправних фирми које повезује остваривање заједнички дефинисаних циљева,
- партнери деле како ефекте, тако и ризик, обавезе и контролу над извођењем додељених задатака,
- партнерске фирме континуирано доприносе унапређивању једне или више стратегијских области, које су од подједнаког значаја за њихову међународну и глобалну конкурентност,
- отвара се могућност да компанија буде активна у читавој мрежи алијанси, а не да формира само један пословни однос,
- временско ограничење трајања стратегијских алијанси, по правилу, не постоји.

Истовремену комбинацију наведених карактеристика не налазимо у другим типовима међународних пословних аранжмана, као што су: лиценца, франшизинг, уговорна производња, инжењеринг пројекти, заједничка улагања, или пак међународне аквизиције, док елементе и ефекте међународних пословних аранжмана је могуће препознати у концепту стратегијских алијанси.

Током последњих двадесетак година, у економски најразвијенијим земљама дошло је до испољавања нових видова повезивања и сарадње водећих предузећа. Има се у виду масовни процес стварања стратегијских алијанси где се водеће транснационалне корпорације спајају и стварају пословне partnere у правом смислу речи. „Тешко је претпоставити када ће се и на којем степену овај процес зауставити, али већ сада се уочава тенденција да у кључним привредним секторима (аутомобилска индустрија, фармацеутика, авиоиндустрија, телекомуникације и др.) остаје само неколико (олигополи) најјачих транснационалних гиганата и релативно мноштво мањих националних произвођача који могу сачувати своју пословну самосталност тек као мала и средња предузећа и то само ако су чврсто повезана са поменутиим гигантима. У мери у којој се окрећу производњи за светско

тржиште и њихова „националност“ се губи и утапа у тзв. транснационално и глобално окружење.“<sup>2</sup>

Најразличитији облици повезивања између предузећа су одавно познати као начин остваривања стратегије њиховог раста и развоја. Међутим, карактер повезивања, посебно оних у лику стратегијских алијанси, током претходних двадесетак година нагло се променио. «До скоро су оне биле изузетак у нормалном пословању, пошто су се формирале *ad hoc* у специфичним ситуацијама које су у начелу биле везане за приступ производу и контролу тржишта. Значајне промене у економском окружењу, високи трошкови глобализације пословања и повећана политичка контрола измениле су фокус стратегија алијанси, тако да је она данас постала пре правило него изузетак. Алијансе су попримиле више стратегијски карактер путем повезивања главних конкурената са намером да конкуришу широм света.»<sup>3</sup>

Алијансе су сличне лиценцим аранжманима, са изузетком што се плаћања (лиценцине, таксе и сл.) замењују активним учешћем оба партнера у алијанси. Алијансе у најновије доба значе неопходност да се додаје способност, компетентност и моћ која окупља и најжешће ривале у настојању да се креирају нове прилике и шансе у будућности.<sup>4</sup> „Алијанса није игра са нултим исходом, где један партнер добија, где други безусловно губи (или губе). Алијанса има смисла уколико огромни уложени напор и труд око планирања и координације заједничких активности и одвијања сложене управљачке функције, доприносе очекивању партнера да ће комбиновањем снага остварити конкурентску предност.“<sup>5</sup>

Сарадња између партнера могућа је под условом да њихов менаџмент развија структуре, процесе и вештине за премошћавање технолошких, маркетиншких, организационих и других разлика. Комплексна интеграција између партнера може да омогући изградњу најпродуктивнијих односа између чланова алијансе. Успостављање веза између партнера и различитих организационих нивоа омогућава успешну комуникацију као и координацију и контролу пословних процеса.

## Компоненте стратегијских алијанси

Термин алијанса обухвата све облике сарадње између предузећа у међународној економији који су више од уобичајених тржишних трансакција а мање од спајања и припајања. Укратко, алијанса је сваки облик заједничког деловања предузећа који може, а разумљиво и не мора, да укључи инвестиције у имовинску компоненту, независно од дужине трајања и циља успостављања партнерства. „Приликом дефинисања алијанси значајно је истаћи два елемента: прво, алијансе се могу односити на било који аспект активности предузећа – од истраживања и развоја до дистрибуције финалног производа, али ретко обухватају целокупну основну пословну активност предузећа; и друго, постоји јасно разграничење између алијанси, с једне, и спајања и куповине предузећа, с друге стране. Куповине

<sup>2</sup> Покрајац, С. *Технологија, транзиција и глобализација*, Савез научних стваралаца Србије, Београд, 2002. стр. 165-166.

<sup>3</sup> Сенић, Р. *Управљање растом и развојем предузећа*, Савремена администрација, Београд, 1993. стр. 561.

<sup>4</sup> Леви-Јакшић, М. *Менаџмент технологије и развоја*, Чигоја, Београд, 2006. стр. 414.

<sup>5</sup> Леви-Јакшић, М. *Менаџмент технологије и развоја*, Чигоја, Београд, 2006. стр. 447.

и спајања предузећа (*merger and aquzition*) не подразумевају сарадњу две засебне компаније (што је случај код алијанси), већ имају за циљ формирање агрегатног предузећа с тоталном контролом целокупног пословања.<sup>6</sup>

Полазећи од чињенице да транснационализација пословања представља један од најзначајних трендова у светској привреди у времену након Другог светског рата, с једне, као и да је током последњих двадесетак година поред традиционалних облика међународног пословања дошло до изражене афирмације великог броја нових форми пословног повезивања, с друге стране, разумљиво је да се само по себи намеће питање прихватљивог објашњења атрибута „стратегијски“. Најкраће, у савременим условима интернационализације и транснационализације производње роба и услуга и трговине, које карактерише све већа конкуренција, и убрзавајући карактер технолошких промена, алијансе као посебан облик организације бизниса попримају све више атрибут „стратегијске“ који представља начин повезивања пословних партнера у циљу успешног такмичења на светском тржишту. Стога је и разумљива констатација светског експерта у области међународних економских односа Данинга да стратегијске пословне алијансе означавају партнерску повезаност водећих конкурената да се такмиче на међународном тржишту.<sup>7</sup>

Стратегијска алијанса има ограничено трајање у току кога се власништво у предузећу не мења. Укратко, то је однос између фирми у остваривању стратегијских циљева, што доноси вредност за потрошача и профитабилност за партнере. Стратегијске алијансе су посебан облик заједничких предузећа тј. неформални или формални аранжмани између две или више фирми са заједничким циљем. Оне су резултат раста глобалне конкуренције, раста потреба за инвестицијама у нове технологије и повећања ризика. По комплексности, алијансе се могу сврстати између пословних аранжмана типа потрошач-продавац и потпуних аквизиција. Велика предност алијанси је флексибилност, тј. могућност да се прилагођавају променама окружења.

Стратегијска алијанса је уговорни споразум између организација по коме оне комбинују своје напоре и средства да би постигле заједнички циљ. Међутим, могуће је створити стратегијску алијансу и без уговорног споразума, што значи да овај облик међународног пословања представља договор између два или више партнера о подели знања или средстава а на корист свих укључених страна.

Стратегијска алијанса се дизајнира у циљу побољшања или драматичне промене конкурентске позиције захваљујући развоју нових технологија, нових производа и нових тржишта. Стратегијске алијансе треба успоставити када фирма схвати да:

- је њена дугорочна стратегија зависна од добрих пословних односа са партнером,
- су односи са партнером веома значајни,
- је јак кооперативан однос са партнером неопходан да би била конкурентна у индустрији.

Партнери у алијанси остају независни ентитети. Од највећег је значаја начин на који се координирају интереси партнера у циљу стварања победничке ситуације за оба партнера.

Формирањем стратегијских алијанси партнери могу обезбедити ресурсе које не поседују.

<sup>6</sup> Ђурић, Д. Прекајац, З. Видас-Бубања, М. *Међународна економија*, Институт економских наука, Београд, 2000. стр. 207.

<sup>7</sup> Dunning, J. *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, 1992. стр. 250.



## Облици стратегијских алијанси

Узимајући у обзир предмет и садржај сарадње између партнера, могуће је разликовати:

- функционални и
- интегрални тип стратегијске алијансе.

Функционални тип међународних стратегијских алијанси карактеришу: пројектни карактер, проблемска одређеност и једнодимензионална повезаност између партнера. Овде се ради о циљно усмереним или “фокусираним” алијансама. Ако, нпр. америчка или јапанска компанија жели да уђе на европско тржиште са сетом својих најквалитетнијих производа, она може да се определи на циљно усмерену или функционалну алијансу са познатом европском дистрибутивном компанијом, придржавајући се договорене поделе пословних функција.

Интегрални тип међународних стратегијских алијанси се заснива на комбинованој и вишедимензионалној сарадњи између партнера, чиме долази до њиховог вишеструког пословног и организационог преплитања.

Полазећи од броја учесника, могуће је разликовати:

- билатерални и
- конзорцијални тип алијанси.

Билатерални тип међународних алијанси се заснива на директној и непосредној сарадњи два равноправна партнера, који се јављају као носиоци те алијансе. То не значи да таква алијанса није отворена за сарадњу са већим бројем других коопераната, који немају статус равноправних чланова, већ статус подизвођача, комплемената, пратилаца или добављача.

Конзорцијални тип међународних алијанси укључује већи број равноправних партнера, који се углавном анагажују на реализацији великих и скувих пројеката, или пак на великим и сложеним пословима, који захтевају ангажовање већег броја учесника на подлози прецизне поделе послова и задатака.

Табела 1.  
Димензије и типови стратегијских алијанси

ДИМЕНЗИЈЕ АЛИЈАНСИ	СТРАТЕГИЈСКИХ	ТИПОВИ АЛИЈАНСИ	СТРАТЕГИЈСКИХ
1. ПРЕДМЕТ АЛИЈАНСЕ		1.1. Функционални тип 1.2. Интегрални тип	
2. БРОЈ УЧЕСНИКА У АЛИЈАНСИ		2.1. Билатерални тип 2.2. Конзорцијални тип	
3. МОДЕЛ РЕАЛИЗАЦИЈЕ АЛИЈАНСЕ		3.1. Модел заједничких улагања 3.2. Модел уговорне сарадње	

Посматрајући модел реализације алијансе, могуће је разликовати међународне алијансе које се занивају на међусобном преплитању капитала, тј. неком од модела заједничких улагања, или пак на неком од модела уговорне сарадње, без елемената непосредног преплитања капитала. Када се алијансе заснивају на неком од модела заједничког улагања, тада по правилу долази до формирања новог

пословног ентитета, иза којег стоје пословно и тржишно самостални и познати партнери, који имају статус носилаца дате алијансе. Колаборација јесте чест тип стратегијске алијансе која се заснива на неком од модела пословне сарадње. Представља много флексибилнији модел формирања и реализације стратегијских алијанси у односу на модел заједничких улагања. Сматра се да су колаборације, као тип стратегијских алијанси погодне када се ради о сарадњи у доменима „core“ бизниса између партнера, а ако сарадња није непосредно везана за препознатљиву делатност, тада се сматра да више одговара модел заједничких улагања.

Најчешће се реализују комбиновани типови међународних стратегијских алијанси, тако да је могуће идентификовати осам комбинација, при њиховом практичном моделирању и реализацији:

- функционални билатерални тип по моделу заједничких улагања,
- функционални билатерални тип по моделу уговорне сарадње,
- функционални конзорцијални тип по моделу заједничких улагања,
- функционални конзорцијални тип по моделу уговорне сарадње,
- интегрални билатерални тип по моделу заједничких улагања,
- интегрални билатерални тип по моделу пословне сарадње,
- интегрални конзорцијални тип по моделу заједничких улагања,
- интегрални конзорцијални тип по моделу пословне сарадње.

У оквиру функционалног типа стратегијских алијанси, било да се он реализује на билатералној или конзорцијалној основи, или пак по моделу заједничких улагања или моделу уговорне пословне сарадње, повећава се значај и учешће међународних стратегијских алијанси које се формирају у функцији ефикаснијег освајања појединих делова светског тржишта и обезбеђивања квалитетног и конкурентног глобалног дистрибутивног ангажовања.

С обзиром на природу сарадње између партнера могуће је разликовати вертикалне и хоризонталне стратегијске алијансе. У случају вертикалних стратегијских алијанси партнери сарађују на различитим пословима у ланцу вредности. Код таквих аранжмана једна фирма обично постаје, „језгро компетенције” целе алијансе. Код “хоризонталних алијанси” партнери сарађују око послова истог ранга (нпр. заједнички развијају одређену технологију) у оквиру ланца вредности. Партнери су потенцијални конкуренти и ангажују се да би одржали или повећали конкурентску предност на одређеном подручју бизниса. Највећи изазов при управљању таквим алијансама је дефинисање услова поделе нове технологије. Временом вертикалне алијансе могу почети више да личе на хоризонталне пошто неки партнер, који је ушао у алијансу због унапређења конкурентности у различитим фазама ланца вредности, почне да преузима позиције других чланица алијансе.

### **Кључни мотиви уласка предузећа у стратегијске алијансе**

Стратегијске алијансе се успостављају у циљу извршења послова из домена производње нових производа, развоја и трансфера технологије као ефикаснијег извршења активности дистрибуције производа на међународна тржишта. Неформални аранжмани се могу брзо имплементирати и могу бити изразито флексибилни (нпр. неформалан аранжман је продаја производа једне фирме кроз канале друге фирме). У случају заједничког предузећа односи између партнера се темеље на правном документу и присутна је изразита забринутост власника имовине за: контролу његовог пословања, принос на инвестирана средства и

правилну расподелу профита (с обзиром на могуће тржишне неизвесности и различит допринос партнера успеху). Са пословног становишта, заједничка предузећа су најкомплекснији и најкомплетнији облик стратегијских алијанси, који обично резултира новом компанијом која може да се придружи другим типовима алијанси и која се често формира ради ефикаснијег извршења производних, истраживачко-развојних и дистрибутивних активности. За разлику од других форми стратегијских алијанси, заједничка предузећа имају сопствени капитал чији су власници партнери тј. акционари. Међутим, нове форме алијанси нису увек утемељене на имовинском учешћу партнера већ на разним формама сарадње (партнерства, споразуми о подели извршења послова, уговорно регулисање удела партнера у појединим пројектима и сл.). Управо је последњих неколико година у међународном бизнису све присутнија појава алијанси између конкурената тј. без ангажовања њихове имовине. Уласком у овакве алијансе корпорације добијају приступ технологији, локалним члановима канала дистрибуције и унапређују производњу без инвестирања у нову опрему. Међутим, ризик да компанија изгуби контролу коришћења know-how-a значајан је разлог што су се алтернативне организационе форме (заједничка предузећа, властите филијале, лиценци аранжмани, мерџери и др.) показале неопходним.

Корпорације улазе у алијансе, а не опредељују се за развој других организационих алтернатива, зато што су им потребна мања финансијска средства, што могу брзо да приступе тржиштима и што могу значајно да смање изложеност ризику. Уласком у алијансе компаније могу да остваре лидерску позицију на тржиштима уз релативно мале инвестиције у изградњу сопственог система дистрибуције и могу брзо и релативно лако да дођу до нових технологија. Такође, уласком у алијансе компаније могу брзо да дистрибуирају производе на конкурентским тржиштима у више земаља истовремено. Остварујући присуство на лидерским тржиштима, чланови алијансе могу брзо да уоче потребе потрошача, да региструју и осујете пословне акције конкурената и тако смање пословни ризик.

Суочене са новим облицима конкуренције, многе компаније, укључујући и конкуренте, деле своја средства и стручно знање како би развиле нове производе, оствариле ефекте економије обима и реализовале приступ новим технологијама и тржиштима. Многе компаније сматрају да стратегијске алијансе представљају конкурентно оружје двадесет и првог века. Један од главних фактора који спречава многе фирме да постигну дефинисане технолошке циљеве а самим тим и стратегијске, је недостатак средстава. Области истраживања и развоја подразумевају изузетно велика финансијска средства и критичну масу кадрова. Трошкови овладавања неопходним стручно-техничким вештинама и набавке специјализоване опреме се драматично повећавају. Чак и када се ради о највећим корпорацијама, вођство у неким сегментима тржишта у којима су оне традиционално доминирале, је неодрживо, јер немају довољно техничких способности да би се прилагодиле брзој маркетиншкој динамици.

У прошлости, на стратегијске алијансе гледало се као на опцију резервисану само за велике међународне фирме. Растућа конкуренција а све краћи животни циклус производа уз драстично велике трошкове истраживања и развоја, утицали су да овај облик пословног повезивања предузећа постане привлачна развојна опција многих фирми. Оне пружају могућност великим и малим компанијама у областима нових технологија да се прошире на нова тржишта делећи вештине и средства која поседују. Алијансе омогућавају великим фирмама приступ техничко-стручном знању и средствима скромнијег обима које мале фирме поседују а велике прижељкују, док је средњим и малим по величини предузећима дат приступ

огромном капиталу и организационим средствима којима располаже економски снажнији партнер.

Сагледавајући мотиве уласка предузећа у најразличитије облике стратегијских алијанси из угла маркетинга, М. Јовић истиче следеће:

- услед ширења процеса глобализације дошло је до изоштравања критерија и стандарда конкурентског успеха који су добили нове димензије тешко проводљиве појединачним наступима на било ком типу тржишта тако да алијансе пружају оквире за те нове услове,
  - неопходно је усмеравање ка сужавању фокуса и дубине пословног ангажовања што води ка ефективности специјализације која комбинована са стратегијским партнерским приступом, омогућава доступност неопходним ресурсима тако да се кроз стратегијске алијансе могу координирати користи вертикалне интеграције без непотребног расипања снага,
  - неопходно је на конкуренцију гледати из сасвим друге перспективе од уобичајене, будући да интензитет глобалне конкуренције релативизира разлике између пријатеља и непријатеља,
  - најважнији мотив формирања стратегијских алијанси јесте нови приступ дефинисању стратегијске снаге који сада не подразумева једну него сет фирми,
  - ослањање на базну снагу фирме (нпр. производ) није довољно, већ се због стално мењајућих околности у маркетинг окружењу мора водити рачуна и о остваривању додатне конкурентске снаге тако да фокусирање на неколико кључних елемената конкурентне снаге има једино перспективан исход,
  - алијансе су у суштини одговор на потребу за флексибилним реаговањем на актуелне трендове у глобализованом тржишном окружењу будући да пружају додатну снагу фирмама без стварања великих ентитета који настају у традиционалним мерџер и аквизиционим активностима и осталим приступима стратегијског менаџмента.<sup>8</sup>
- Стратегијске алијансе подразумевају многе користи:
- подразумевају веома мале непосредне финансијске обавезе;
  - омогућавају компанијама да тестирају многа нова тржишта пре него што у њих уплету своје прсте;
  - нуде тихо скровиште када пројекат не успе.<sup>9</sup>

Успех или неуспех сваког партнерства не може се ценити само на основу дужине његовог животног века већ према променама његове конкурентске моћи као и конкурентске моћи његових чланова. У том смислу циљ уласка предузећа у алијансу није само да се равноправно такмичи већ да из те алијансе изађе конкурентније тј. да унапреди сопствену конкурентност. Партнер не мора увек више да остави него што добије да би алијанса опстала. Међутим, узајамна корисност могућа је бар за извесно време под следећим околностима:

- кад стратегијски циљеви партнера конвергирају иако њихови конкурентски циљеви дивергирају,
- кад су величина и тржишна снага партнера умерени, у односу на лидере, и

<sup>8</sup> Јовић, М. *Међународни маркетинг: од извозног ка глобалном концепту*, Београд, 1997. стр. 407.

<sup>9</sup> Хиндл, Т. *Менаџмент: концепти и идеје које су обликовали општи менаџмент*, Адиджес, Нови Сад, 2006. стр. 242.

- кад партнер верује да може да научи нешто од других партнера а истовремено ограничава приступ сопственим вештинама.

### Узроци неуспеха стратегијских алијанси

Стратегијске алијансе имају и своју негативну страну. Могу довести до конкуренције а не сарадње, до губитка конкурентног знања, до конфликта услед некомпатибилности култура и циљева, и до смањене контроле управљања.

Истраживања спроведена у циљу уочавања узрока који доводе до неуспешних удруживања у алијансе указују на следеће могућности:

- немогућност схватања и адаптирања на нови стил менаџмента који алијанса захтева,
- немогућност учења и разумевања културолошких разлика између организација,
- недостатак напора да се успе,
- различити стратегијски циљеви,
- недовољно поверење,
- пословна и/или географска преклапања,
- нереална очекивања.

Пракса међународног пословног повезивања показује да су најуспешније стратегијске алијансе оне које стварају јаки и афирмисани пословни партнери, са комплементарним производним процесом. Сличност у снази партнера олакшава са једне стране остваривање заједнички идентификованих циљева, на темељу увећане вредности за потрошаче на тржишту, док са друге стране омогућује изградњу ланца вредности. Укратко, дуговечне стратегијске алијансе рачунају са предностима специјализације и дистиктивне компетентности партнера, као важног извора међународне конкурентске предности.<sup>10</sup>

Због некомпатибилности циљева и очекивања укорених у различитим националним културама, између партнера искрсавају бројни конфликти. Основ сукоба и неуспеха алијанси могу бити разлике у снази партнера. Вероватноћа успеха алијансе између снажне и слабе орагнизације мања је од вероватноће успеха алијансе између фирми блиских по снази. Свакако, алијансе треба да буду засноване на узајамним способностима партнера а не искључиво на тежњи да се превазиђу стратегијске слабости. Пракса показује да знатан број алијанси пропада због лоше имплементације и управљања а не због погрешног схватања њихове стратегијске пословне мисије. Како компаније стичу искуства са стратегијским алијансама и како та искуства користе за управљање алијансама, повећавају и шансе за свој успех.

### Закључак

Стратегијске алијансе представљају својеврсну реакцију предузећа на растућу глобализацију пословања и означавају један од виталних облика међународног бизниса у „новој економији“.

Економски ефекти стратегијских алијанси највећим делом се темеље на

<sup>10</sup> Андрејевић, А. Грубор, А. Модалитети пословања на савременом међународном тржишту, Економика, 3-4, Ниш, 2006. стр. 35-36.

брзини којом се може реализовати жељена стратегијска промена и то на врло широком простору (брз улазак на међународно тржиште, подела трошкова и ризика, скраћивање времена изласка производа на тржиште).

Стратегијски циљеви и снага партнера су кључна детерминанта конкретног облика алијансе у оквиру кога се сарадња реализује.

## Литература

1. Андрејевић, А. Грубор, А. *Модалитети пословања на савременом међународном тржишту*, Економика, 3-4, Ниш, 2006.
2. Dunning, J. *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, 1992.
3. Ђурић, Д. Прекајац, З. Видас-Бубања, М. *Међународна економија*, Институт економских наука, Београд, 2000.
4. Леви-Јакшић, М. *Менаџмент технологије и развоја*, Чигоја, Београд, 2006.
5. Јовић, М. *Међународни маркетинг: од извозног ка глобалном концепту*, Београд, 1997.
6. Покрајац, С. *Технологија, транзиција и глобализација*, Савез научних стваралаца Србије, Београд, 2002.
7. Сенић, Р. *Управљање растом и развојем предузећа*, Савремена администрација, Београд, 1993.
8. Стефановић, С. *Стратешка партнерства у условима глобализације*, Економски факултет, Ниш, 2010.
9. Хиндл, Т. *Менаџмент: концепти и идеје које су обликовали општи менаџмент*, Адиджес, Нови Сад, 2006.

### ГЕНОЦИД И ЗАШТИЋЕНЕ ГРУПЕ (ПОТРЕБЕ И МОГУЋНОСТИ РЕДЕФИНИЦИЈЕ)

#### Апстракт

*Аутор у чланку анализира одредбе Конвенције о спречавању и кажњавању злочина геноцида, са аспекта објекта заштите. Имајући у виду рестриктиван приступ Конвенције, као и ставове теорије и судске праксе који показују тенденцију ка ширењу појма заштићене групе, полазећи од историјског искуства, указује се на потребу да се приступи редефинисању појма заштићене групе у оквирима Конвенције. Истовремено аутор указује на чињеницу да ширење појма заштићене групе има своја ограничења.*

**Кључне речи:** геноцид, заштићене групе, објекат заштите;

### GENOCIDE AND PROTECTED GROUPS (NEEDS AND OPPORTUNITIES Redefinition)

#### Abstract

*The author analyzes the provisions of the Convention on the Prevention and Punishment of the Crime of Genocide, in terms of protection object. Given the restrictive approach of the Convention, as well as the views of theory and case law, which tends to expand the concept of protected groups, based on historical experience, points to the need to redefine approaches to the concept of protected groups under the Convention, as well as expanding the scope of the concept of protected groups. At the same time the author suggests that the expansion of the concept of a protected group has its limitations.*

**Key words:** genocide, the protected group, the object of protection

1. Потреба бављења дефинисањем заштићених група проистиче из основне потребе да се изврши идентификација заштићених објеката. Та потреба посебно долази до изражаја код дела геноцид, имајући у виду одредбе Конвенције о спречавању и кажњавању злочина геноцида (у даљем тексту: Конвенција) са једне стране, као и изграђене ставове теорије и судске праксе. Процес утврђивања појма заштићених група код дела геноцид започео је пре доношења саме Конвенције. То је дошло до изражаја током „Нирнбершког суђења“. Сам Статут Међународног војног суда није изричито помињао термин геноцид, па тиме није ни вршио идентификацију заштићених група, премда су у основној оптужници Комитета главних тужилаца заштићене групе идентификоване на један знатно шири начин него што је то извршено касније у самој Конвенцији. У оптужници се наводи:

„да су они спроводили намерни и систематски геноцид, тј. истребљење расних и националних група против цивилног становништва извесних окупираних области, у циљу да униште одређене расе и класе становништва и националне,



расне и и религиозне групе, нарочито Јевреје, Пољаке, Цигане и друге<sup>1</sup>“.

Усвајањем Конвенције о спречавању и кажњавању злочина геноцида<sup>2</sup>, од 09. децембра 1948. године, по први пут су идентификоване заштићене групе у односу на дело геноцид. У члану 4, групе као објекат заштите су утврђене као национална, етничка, расна или религиозна група. Идентичне одредбе преузео је и МКСЈ и МКС, као домаће кривично правно законодавство<sup>3</sup>.

Имајући у виду формално правно одређење, објекат заштите представља „добро вредност или интерес коме се пружа кривично правна заштита од повреде или угрожавања кривичним делима, или је то добро које се инкриминисањем кривичних дела заштићује“<sup>4</sup>. У истом смислу се може користити и термин „пасивни субјект“<sup>5</sup>. Још приликом усвајања Конвенције, прве полемике водиле су се управо око дефинисања објекта заштите, у овом случају заштићених група. Вредно је забележити покушаје (који данас имају статус визионарских) који су ишли за тим да се геноцид дефинише на структурално другачији начин, тако што би се под појмом „група“ као заштићени објекат омогућило уношење обележја као што су то „политичка“ или чак „економска“ група, као и покушаји да се консититуишу и појмови као што су „економски“ и „културни геноцид“. Историјско искуство је показало да су такви предлози били оправдани.

Међутим, међународни поредак који се тек стварао приступио је једном рестриктивном односу према идентификацији заштићених група код кривичног дела геноцид. Тако је геноцид ограничен само на заштићене групе које представљају националне, етничке, расне или религиозне групе. Међутим, теоретичари кривичног права су и у наредном периоду покушавали „обогате“ одредбе Конвенције. Значајно је поменути да се предлагало увођење нових „заштићених група“. Пошло се од редефинисања самог појма „Геноцид“, или увођења нових термина у појмовно одређење дела геноцид као што су „демоцид“<sup>6</sup>, „омницид“ (технолошки геноцид), „политицид“<sup>8</sup>,

<sup>1</sup> Александар Игњатовић „Геноцид у међународном и националним кривичном праву“, „Војска“, Београд 1996. године, стр. 15;

<sup>2</sup> Код нас је конвенција објављена у „Службеном веснику“ президијума Народне скупштине ФНРЈ бр. 2 од 15. јула 1950 године;

<sup>3</sup> *Кривични закон РС*, Службени гласник РС, бр. 85/05, 88/05, 107/05, 72/09;

<sup>4</sup> Драган Јовашевић, *Кривично право- Општи део*“, НОМОС, Београд 2002, стр. 80;

<sup>5</sup> Драган Јовашевић, *Међународна кривична дела: Одговорност и кажњивост*, Правни Факултет Ниш, 2010, стр. 156;

<sup>6</sup> Разлика између демоцида и геноцида огледа се у томе што геноцид представља убиство чланова групе од стране владе, док демоцид представља свако убиство од стране владе – „Democid versus genocide: Which is what“ R.J. Rummel;

<sup>7</sup> Рудолф Рамел предлаже увођење ове дефиниције плазећи од чињеница да све облике масовног убијања од стране државе тј. од стране њеног апарата, може ухватити термин демоцид полазећи од грчке речи *demos*- народ и речи *cedege*- убити. Наведено према С. Аврамов: „Геноцид у Југославији 1941-1945, 1991...“ Академија са дипломатију и безбедност, Београд 2008. године

<sup>8</sup> Наведено схватање полази од поставке да се масовна убиства врше на пре свега политичкој основи, тако да нема потребе да се политичка група од које зависи спровођење геноцида заштит од одговорности као колективитет; „Лексикон ратних злочина“ - Рој Гатман и Дејвид Риф, „Самиздат“ 1999. године, Београд;

„класни геноцид<sup>9</sup>“, „деспотски геноцид<sup>10</sup>“, „геноцид развоја<sup>11</sup>“, „етноцид“, „екоцид<sup>12</sup>“, „технолошки геноцид“, „аутогеноцид<sup>13</sup>“ или „идеолошки геноцид“, „духовни геноцид<sup>14</sup>“. Карин Бејкер<sup>15</sup>, дефинише геноцид као „систематско уништење расне, политичке или културне групе“. Ови предлози ишли су некако руку под руку са ставовима Р. Лемкина који је знатно раније изнео став о потреби ширег дефинисања појма геноцид. Рафаел Лемкин је творац речи геноцид који простиче од грчке речи *genos* и латинске речи *ocidere*- уништити<sup>16</sup>. У свом раду Лемкин је дао и дефиницију геноцида: „Под геноцидом подразумевамо уништење етничке групе...уопште узев геноцид не мора да значи уништавање нације, осим у случајевима када се реализује масовним убијањем свих припадника нације. Та реч пре треба да означи усклађен план различитих активности које су усмерене да униште основне темеље живота националне групе, са циљем да се уништи и сама група. Циљеви таквог плана били би дезинтеграција политичких и друштвених институција, културе, језика, националних осећања, религије и економског постојања националних група, и уништење личне безбедности, слободе, здравља, достојанства, па чак и живота појединаца који припадају таквим групама.“

Разматрајући обележја дела геноцида (који се нужно одсликава и на заштићене групе), утврђује се да постоје две врсте основних елемената дела и то субјективни и објективни елемент. Објективни елемент се може схватити кроз два елемента и то као уништење заштићене групе или дела групе и сама радња остварења дела, и то схваћено као „низ различитих делатности<sup>17</sup>“ док субјективни елемент представља намера да се уништи заштићена група или део групе. Први и основни елемент дела јесте чињеница да је реч о делу које је усмерено ка групи као множини људских бића. На основу тог критеријума се геноцид разликује од других инкриминисаних дела као што је то ратни злочин. Управо у сегменту утврђивања да ли су дела усмерена ка групи или појединцима (уз никада скрајнуту намеру уништења) произилази и могућност да се поједине радње тј. поједина чињења дефинишу као геноцид. На основу наведеног, јасно је да се као објекат напада јавља група као

---

<sup>9</sup> Овакво схватање полази од поставке да су у револуцијама у 20. веку живот игзубило око сто милиона људи, те да нема разлике између нацистичког геноцида и геноцида који су извршиле револуционарне снаге.

<sup>10</sup> Геноцид који настаје услед борбе против тираније или деспотије; „Лексикон ратних злочина“- Рој Гатман и Дејвид Риф, „Самиздат“ 1999. године, Београд;

<sup>11</sup> Геноцид кој настаје као продукт развоја и ширења људске цивилизације; „Лексикон ратних злочина“- Рој Гатман и Дејвид Риф, „Самиздат“ 1999. године, Београд;

<sup>12</sup> Геноцид који настаје услед разарања животне средине С. Аврамов, „Геноцид у Југославији 1945-1945, 1991...“ П део, Академија за дипломатију и безбедност, Београд 2008. год;

<sup>13</sup> Геноцид који подразумева уништење припадника сопствене националне или етничке групе; „Лексикон ратних злочина“- Рој Гатман и Дејвид Риф, „Самиздат“ 1999. године, Београд;

<sup>14</sup> Слободан Милеуснић „Духовни геноцид 1991-1995“, Музеј Српске Православне Цркве;

<sup>15</sup> Becker Karun, *Genocid and Ethnic Cleansing*, www.munfw.org, приступ 13.06.2010.године;

<sup>16</sup> У делу „Осовина влада окупираном Европом“ из 1944. године, Лемкин помиње да се равноправно може употребити и термин „етноцид“ који се сачињен од речи *etnos*-нација и речи *cide*-убиство.

<sup>17</sup> Војислав Ђурђић, Драган Јовашевић, *Међународно кривично право*, НОМОС Београд 203. год, стр.76;

колективитет, „заједница са свим својим особеностима и специфичностима<sup>18</sup>“. Илустративан је став претресног већа у предмету *Брђанин*: „коректно одређивање релевантне заштићене групе мора да се врши по принципу од случаја до случаја, водећи рачуна и о објективном и о субјективном критеријуму<sup>19</sup>“.

2. Вратићемо се на почетак и поновити да конвенција као „заштићене групе“ дефинише само као националне, етничке, расне или верске групе. Остале облике заједничке или уже групне припадности Конвенција, није узела у обзир приликом дефинисања злочина геноцида. Из тог разлога неопходно је утврдити појам групе и идентификацију група који се јављају као објекат заштите у Конвенцији. Указује да сам појам групе није довољно прецизан тако да у пракси судова, сама судећа већа приступају дефинисању појма групе (у смислу заштићеног објекта) према Конвенцији, што свакако представља отежавајућу околност али и основ за арбитрерност судећег већа<sup>20</sup>.

Полазећи од чињенице да геноцид представља уништење групе или дела групе, као битног елемента дела, неопходно је приступити утврђивању појма групе у теоријском смислу како би се у пракси омогућило идентификација групе која је била предмет дела, како би се утврдило постојање елемената дела геноцида у сваком конкретном случају *per se*. Утврђивање појма групе значајно је и са аспекта намере починиоца, будући да намера да се уништи група или део групе мора да се односи на „одвојен и посебан ентитет<sup>21</sup>“.

У теорији и пракси кривичног и међународног права једна од најзначајних расправа била је и расправа о дефинисању појма „групе“ у смислу дефинисања објекта заштите. Посебно је важно указати да судска пракса такође има потребу да се у конкретним предметима бави дефинисањем „групе“ која је била предмет напада или намере уништења у целини или делимично. Међутим, утврђивање „заштићене групе“ уједно је ограничено тумачењем саме Конвенције. Уопште, потреба да се редифиниција „заштићених група“ изврши у самој Конвенцији, а не путем судске праксе проистиче из чињенице да Конвенција дефинише геноцид *stricto sensu*, тако да се приликом тумачења дела или радњи, а посебно приликом утврђивања постојања *mens rea* мора поћи од чињенице да сама конвенција не омогућава широко тумачење појма геноцид. Указујемо да став судске праксе тј. пресуде Претресног већа у случају *Кордић*<sup>22</sup>:

“Ако се појмови индивидуалног *mens rea* сувише развуку то може довести до тога да се кривична одговорност наметне појединцима за оно што је кривица асоцијацијом, а што је резултат који се не слаже са покретачким принципима кој су

<sup>18</sup> Ibidem, стр.77;

<sup>19</sup> „Србија пред Међународним судом правде“ књига 2, Дипломатске свеске, Филип Вишњић, Београд 2008, стр.405.;

<sup>20</sup> У случају *Рутаганда* МКСП је приликом дефинисања групе указао на следеће: „Појмови националне, етничке расне или верске групе веома се широко изучавају и за сада не постоје опште и међународно прихваћене прецизне дефиниције. Сваки од тих појмова мора се процењивати у светлу конкретног политичког, социјално и културног миљеа. Претресно већа сматра да је у циљу примене Конвенције припадност групи пре субјективни него објективни појам. Извршилац геноцида схвата жртву као некога које предодређен за уништење. У неким случајевима чак и жртва може сама себе да види као припадника такве групе.“

<sup>21</sup> Mettraux Guenael, *International crimes and the ad hoc tribunals*, Oxford Univesity press, UK, 2006, p.231;

<sup>22</sup> Пресуда Претресног већа у предмету Кордић, параграф 190;

довели до стварања овог међународног трибунала.“

Са друге стране, у немогућности да се одредбе Конвенције примене на све групе, прибегло се ширем тумачењу појма заштићене групе. Тако је Међународно комисија за истраживања кршења хуманитарног права у Дарфуру, закључила да је „екстензивно тумачење појма заштићене групе, постало саставни део међународног обичајног права!“<sup>23</sup>

У теоријским разматања предмети разматрања биле су групе које су идентификоване на различит начин, и то почев од етничког, историјског, националног карактера до предлога који су полазили од класних а завршавали се на нивоу сексуалних група, док поједини аутори пре свега антрополози сматрају да приликом одређења геноцида у смислу објекта заштите, не могу се заобићи ни групе које се могу означити као касте, класе племена, политичке, урбане и руралне групе. Данас се може рећи да је разлог због чега је Конвенција остала ограничена само на четири заштићене групе, може се тражити у одсуству карактера „стабилности“ и „трајности“ других група које су предлагане да се нађу у Конвенцији у својству означавања заштићене групе.

Проблем се креће од неопходности да се кроз низ карактеристика појединаца утврде карактеристике групе, које се у свести починиоца јављају као предмет на које се радња дела усмерава. Из тог разлога морају се уважити и објективни и субјективни приступ. У објективном смислу мора се утврдити просто постојање групе која има одређене карактеристике. Са субјективног критеријума мора се кренути двојако. Од починиоца дела који на основу одређених карактеристика једну групу људи третира као припаднике једне целине и према њима усмерава радњу дела, до самоодређења жртве као припадника посебне групе (јер ју је управо то самоодређење квалификовало као групу „*as such*“). Те карактеристике могу бити потпуно различите, до мере да је довољно да се група као таква идентификује као целина и не улазећи у социолошку или културолошко оправданост карактеристика. Поједини теоретичари су ишли и даље указивали на потребу ширег дефинисања појма „групе“. Тако Александар Ким (Alexandre Kimenui) и Отис Скот (Otis L. Sott) дају дефиницију према које је „геноцид једнострано облику масовног уморства у коме држава, или други ауторитет намерава да разори групу, коју извршилац сам дефинише“<sup>24</sup>. Антонио Касезе указује да да се израз „национална група“ може означити као „скупина људи која осећају да деле правну везу заједничког држављанства пропраћену реципрочним правима и обавезама“ док „расну групу“ дефинише као „групу засновану на наследним физичким обележјима, која се често идентификује са географском овлашћу, без бзира на језичке, културне, националне или верске факторе“, да би „верску групу“ означио као групу „чији чланови имају исто верско убеђење, назив вере или начин вршења верских обреда“.<sup>25</sup>

Идентификацију групе даје и МКСЈ. У предмету *Јелисић*<sup>26</sup> указује:

„Таква стигматизација групе може се извести на основу позитивних или негативних критеријума. „Позитиван приступ“ би се састојао од тога да починиоци злочина разликују одређену групу на основу карактеристика за које сматрају да су

<sup>23</sup> Cryer Robert, Friman Hakam, Robinson Darryl, Wilmshurst Elizabeth, *An introduction to Inetrantional Criminal Law and Procedure*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 2009, p.170;

<sup>24</sup> Смиља Аврамов, „Геноцид у Југославији 1945-1945, 1991...“ II део, Академија за дипломатију и безбедност, Београд 2008. год;

<sup>25</sup> Антонио Касезе, *Међународно кривично право*, Београдски Центар за људска права, Београд, 2008, стр.111;

<sup>26</sup> Пресуда Претресног већа у предмету Јелисић;

својствене одређеној националној, етничкој, расној или верској групи. “Негативан приступ” би се састојао од идентификовања појединаца као особа које не припадају оној групи за коју починиоци злочина сматрају да јој припадају и која за њих има одређене националне, етничке, расне или верске карактеристике. Стога, сви на овај начин одбачени појединци би, на основу искључења, чинили издвојену групу. Претресно веће се овде слаже са већ исказаним мишљењем Комисије експерата и мишљења је да се у складу са циљем и намером Конвенције може сматрати да њене одредбе такође пружају заштиту групама које се дефинишу искључивањем у случајевима када су на такав начин стигматизоване од стране починилаца дела“.

У предмету *Крстић* МКСЈ закључује:

Доказни материјал предочен на суђењу веома јасно показује да су и највише политичке власти босанских Срба и босанско-српске снаге које су дејствовале у Сребреници јула 1995. године босанске Муслимане такође сматрале специфичном националном групом. С друге стране, босанске Муслимане који су живели у Сребреници није могуће од осталих босанских Муслимана разликовати ни по којој националној, етничкој, расној или верској карактеристици. Једини дистинктивни критеријум био би географски, а тај критеријум у Конвенцији није предвиђен. Поред тога, није извесно да су босански Муслимани који су живели у енклави у време офанзиве себе сматрали засебном националном, етничком, расном или верском групом унутар групе босанских Муслимана. Заиста, већина босанских Муслимана који су се у вријеме напада налазили у Сребреници изворно нису из Сребренице, него из читавог средњег Подриња. Доказни материјал показује да су они себе прије сматрали припадницима групе босанских Муслимана<sup>27</sup>.

Овакво дефинисање „групе“ наишло је на значајне критике, будући да суд није утврдио о каквој се групи ради, или какву групу из Конвенције творе наведене карактеристике<sup>28</sup>. Иде се и даље те се захтева да се идентификација групе у смислу члана 4. Конвенције обави на основу релевантних социо-историјских чињеница и у оквиру друштвено историјског контекста<sup>29</sup>.

Поред *ad hoc* судова и МСП се бавио дефиницијом заштићене групе. У спору БИХ против РС, држава тужилац је покушао да да тзв. „негативни појам“ заштићене групе, јер су као заштићену групу навели „несрпску националну етничку или верску групу у оквиру Босне и Херцеговине, која се међутим не ограничава на ту територију у коју је посебно укључено муслиманско становништво<sup>30</sup>“.

МСП је одбио овакав покушај да се дефинише појам заштићене групе, будући да је заузет став да конвенција прописује тзв. „позитивну дефиницију“ заштићене групе са наводима да: „Историјат израде Конвенције потврђује да се мора користити позитивна дефиниција<sup>31</sup>“.

И МКСП се бавио идентификацијом групе као заштићеног објекта. Тако у случају *Акајешу* претресно веће је дефинисало израз „група“ и истакло да се под групом сматрају

„...групе створене на стабилним основама и са сталним члановима, предодређеним рођењем, искуључујући мобилније групе којима се појединци

<sup>27</sup> Пресуда претресног веће у предмету *Крстић*, параграф 559;

<sup>28</sup> Mettraux Guenael, Op.cit, p.229;

<sup>29</sup> Ibidem, стр.230;

<sup>30</sup> *Србија пред Међународним судом правде*, књига 2, Дипломатске свеске, Београд, 2008, стр.84;

<sup>31</sup> Ibidem, стр. 98;

добровољно придружују, као што су политичке или економске групе. Због тога је заједнички критеријум за све четири групе заштићене конвенцијом о геноциду то што њихови чланови обично не оспоравају припадност групи, којој припадају аутоматски, рођењем, припадност која је стална и често се не може изменити!“

Указује се и на став пред МКСР у случају *Кајишема* и *Рузидана* у коме је изнет став:

„Етничка група је она чије припаднике везују заједнички језик и култура: или група која се сама препознаје као таква (самоидентификација); или група коју као такву идентификују други, укључујући и извршиоце злочина (идентификација коју врше други). Расна група се занима на наследним физичким обележјима и често се повезује са припадношћу некон географском подручју. Верску групу означава назив вере, начин вршења верских обреда или група која дели заједничка верска осећања“.

3. Као питање од посебног значаја приликом идентификације групе, појавило се и питање бројности групе која је била предмет дела. Истичемо да се и бројност групе такође може јавити као један од критеријума на основу којих би се одлучивало о групи као заштићеном објекту у светлу члана 4. Конвенције.

О различитим становиштима у погледу утврђивања бројности групе као заштићеног објекта сведоче и наводи претресног већа у предмету *Крстић*<sup>32</sup>:

„Намера да се уништи група, макар и делимично, значи настојање да се уништи један одређени део те групе, за разлику до скупа изолованих појединаца унутар ње. Иак извршиоци геноцида не морају тежити уништењу целе групе, они морају посматрати део групе коју желе да униште као одређени ентитет који мора бити елиминсан као такав. Операција која доводи до убијања у различитим местима раштрканим по широкој географској области, или одређеног броја припадника заштићен групе, упркос великом броју жртава не мора да представља геноцид, зато што то не би представљало намреу извршиоца да уништи групу као такву. Наступрот, томе, убијање свих чланова дела групе смештене у малој географској области, иако би за последицу имало мањи број жртава представљало би геноцид ако би било извршено са намером да се уништи део групе која је смештена у тој малој географској области. Физичко уништење може бити управљено само на део географски ограниченог дела веће групе, због тога што извршиоци геноцида сматрају намеравано уништавање добровољним да би се уништила група као одређени ентитет у односној географској области. У том погледу, важно је имати на уму контекст у коме је извршено физичко уништавање“.

Питање намере да се уништи група поставило се и приликом доношења пресуде у предмету *Крстић*.<sup>33</sup> Претресно веће је заузело став да се у конкретном случају радило о групи босанских Муслимана, а да су босански муслимани сребренице представљали део заштићене групе према одредбама Конвенције о геноциду.

То је образложено на следећи начин:

У конкретном случају за дефинисање групе посебно је значајна чињеница да је у наведеном поступку доказано да су предмет убистава представљали „само мушкарци способни за војску“. Разматрајући ово питање, које је од несумњивог значаја за дефинисање „групе“ претресно веће је заузело став да су „починиоци

<sup>32</sup> Пресуда Претресног већа у предмету *Крстић*, параграф 589;

<sup>33</sup> Наведеном пресудом по први пут је МКСЈ, огласио једног окривљеног кривим за дело геноцид. Жалбеном пресудом одговорност је ограничена на саучесништво у геноциду.



знали да ће убиство мушкараца имати последице по целу групу. Њихова смрт онемогућила је било какав ефикасан покушај босанских муслимана да поврате ту територију<sup>34</sup>. ... У време када су одлучиле да убију све мушкарце способне за војску, снаге босанских Срба су знале да ће комбинација тих убистава и присилно премештање жена, деце и старих лица неминовно довести до физичког ишчезавања босанских муслимана у Сребреници....Јака индикација намере да се уништи група као таква је скривање лешева у масовним гробницама које су касније ископане<sup>35</sup>.

У конкретном случају судеће веће је заузело став да је за постојање објективног елемента дела, довољно и намера да се уништи или уништење „дела групе“ без обзира на својство дела групе. Питање бројности групе схваћене као објекат заштите и даље заслужује посебну пажњу.

Имајући у виду да се одредбе Конвенције које се односе на бројност групе једино може употребити у откриву термина „групу као такву“ може се закључити да је неопходно да се заузме став о томе колики део групе или дела групе који је изложен истребљењу може представљати радњу геноцида. Ово из разлога што је веома тешко утврдити да ли уништење дела групе може довести уништења групе „као такве“. Рафаел Лемкин указује да „делимично уништење групе мора имати за циљ толико знатан део, да то угрожава целу групу“<sup>36</sup>. На истом становишту је и Питер Дрост који наводи „Није неопходно имати намеру да се оствари потпуно зазирање групе у сваком кутку земљине кугле. Ипак, злочин геноцида, самом својом природом захтева намеру да се уништи барем знатан део одређене групе“<sup>36</sup>.

У покушајима утврђивања заштићене групе можемо се позабавити и групом на једном делу територије, односно географки ограниченом геноциду. Наведени критеријум представља још једну разлику између теорије и судске праксе у третирању групе као заштићеног објекта постоји и код географског подручја на коме се предузимају радње геноцида. Док судска пракса дозвољава да се посебна намера простије на мањи ограничен географски простор као што је то „територија Општине“<sup>37</sup>,

---

<sup>34</sup> Наведени став пружа прилику да се укаже на једну димензију историјског развоја међународног кривично и међународног хуманитарног права. На почетку 20. века, у услова када је суверенитет држава и даље представљао основ сваког међународног права, у условима када је међународно право већ почело да регулише односе између држава у случају рата, као и правила и обичаје рата, све донете конвенције су јасно наглашавале војну потребу на справ захтева хуманости. Наведено указује да је „политички циљ рата“ имао превагу у односу на захтеве човечности приликом ратних сукоба тако да су први системи права оружаних сукоба били изграђени са обзиром на критеријум војних потреба. Наведен став о приоритету војних потреба проистиче још из петроградске декларације из 1868. године, у којој се истиче „да је једини законити циљ који треба да имају пред собом државе за време рата слабљење војних снага непријатеља!“ Већ након Првог светског рата, узима се став да захтеви војне потребе најму апсолутну вредност већ је и војна потреба ограничена захтевима човечности. Међутим, доношењем пресуда у Нирнберугу 1946. године и Конвенција из 1949. године, међународно право као искључиви циљ заузима заштиту човека као појединца, док војна потреба добија секундарни карактер у то у домену дела ратних злочина.

<sup>35</sup> Пресуда Претресног већа у предмету Крстић, параграф 583;

<sup>36</sup> Ibidem,

<sup>37</sup> Пресуда Претресног већа у предмету Крстић, параграф 589; Врховни суд Немачке у предмету Никола Јоргић, према наводима пресуде претресног већа у предмету Крстић.



теорија стоји на дручијем становишту.<sup>38</sup> Вилијем Шабас наводи : „Иако изгледа да је концепт геноцида на географски ограниченој лествици у савршеној сагласности са предметом и циљем Конвенције, он намеће питања која су повезана са планом или са политичким циљем. Локализовање геноцида може да нагиње ка одсуству плана или политике на националном нивоу; и мада може да доведе до пресуда против нижих функционера у општинама или регионима, оно исто тако може створити претпоставку да злочин у ствар није био организован на ширем плану“<sup>39</sup> „Да ли је у БИХ почињен геноцид?“.

На основу наведених теоријских ставова и ставова судске праксе може се закључити да одредбе Конвенције не дају прецизан одговор на питање да ли бројност групе над којом је извршен или покушан злочин геноцида утиче на постојање дела. Неопходно је да се прецизно одреде поједини термини као што су то део групе и да ли се последице на део групе могу или морају одразити на целину групе. Ово из разлога што се може поставити питање у односу на који критеријум се има посматрати део групе у сваком конкретном случају, полазежи од чињенице да конвенција не предвиђа бројчани праг за постојање дела. Зато је потребно утврдити да ли се критеријум заштићене групе посматра у односу на целину групе или у односу на сам део групе имајући у виду последице геноцида које су наступиле или могле да наступе, те да ли је потребно да су последице геноцида који је предузет према делу групе наступиле у односу на сам део групе (укључујући и географски фактор) или у односу на целину групе.

Имајући у виду праксу МКСЈ и МКСР, претресна већа су за разлику од теорије заузеле став да је за постојање дела геноцид потребно- довољно да су радње предузете према делу групе. У наведеним случајевима судске праксе део групе је прихваћен као ентитет сам по себи и заштићени објекат довољан за постојање услова геноцида.

4. Имајући у виду изнета схватања и основне карактеристике дела може се закључити следеће.

Догађаји од доношења Конвенције, показали су да конвенција садржи бројне недостатке. Уосталом од дана усвајања Конвенције до данас, свет је задесило „више од 100 ратова, у којима је погинуло више од 20 милиона људи, а који су узроковали 17 милиона избеглица, 20 милиона расељених лица и масовне сеобе народа унутар националних граница и ван њих“<sup>39</sup>. У највећем броју случајева Конвенција није примењивана. У преосталом броју случајева у којима су чињени покушаји да се докаже постојање геноцида, копља арбитра лимила су се по правилу око препознавања заштићене групе. Јасно је да битно обележје кривичног дела геноцид подразумева да су радње усмерене ка елеминицији групе, и то групе схваћене *stricto sensu* у значењу Конвенције<sup>40</sup>. Наведено је од значаја не само ради утврђивања објективног елемента дела, у овом случају у виду дефинисања заштићеног објекта у

<sup>38</sup> Ваља указати да је резолуцијом Генералне скупштине УН, од 16.12.1982. године, утврђено да масакр у избегличким камповима Шатели и Сабри, представљају злочин геноцида који је почињен на ограниченом географском подручју.

<sup>39</sup> Гали Бутрос, *УН 1945-1995 између признања и покуде*, Службени гласник, Београд, 1995. године, стр.95;

<sup>40</sup> Треба нагласити да је у наведеном случају Акајешу, претресно веће заузело и став да и убиство једног припадника групе може бити окарактерисано као геноцид.

виду групе, већ и због дефинисања субјективног елемента дела тј. ради дефинисања намере, тј. посебне намере или *dolus specialis* чије непостојање искључује геноцид.

Наведено јасно указује на потребу да се „група“ или „део групе“ у смислу заштићеног објекта прецизно дефинишу пре свега од стране теорије. У супротном судска пракса омогућиће да се тако важна питања која представљају супстинцијални дело дела геноцида уђу у сферу слободног судијског уверења. Међутим, одговор на питање не може се наћи у аутоматском и некритичком прихватању постојања групе. Мишљења смо да се прихватање постојања групе мора темењити на научно објективним критеријумима, који подразумевају критеријуме као што су то „сталност“ и „стабилност“, које би онемогућило да се свака група јавља као заштићена група у светлу Конвенције. Прешироко одређење заштићене групе девалвирало би геноцид као „злочин над злочинима“.

Један од највећих неуспеха конвенције није представљало ратни сукоби дуж целе планете. Највећи неуспех конвенције јесте што је услед недоречености Конвенција била предмет различитих тумачења, до мере које су онемогућиле њену примену. Можда је време да се крене у редефиницију најзначајнијих појмова Конвенције. Редифиниција заштићених група у том процесу јавља се као неминовност.

## Литература

1. Драган Јовашевић, *Кривично право- Општи део*“, НОМОС, Београд 2002;
2. Драган Јовашевић, *Међународна кривична дела: Одговорност и кажњивост*, Правни Факултет Ниш, 2010;
3. Рој Гатман, Дејвид Риф, *Лексикон ратних злочина*, „Самиздат“ , Београд, 1999. године;
4. Слободан Милеуснић, *„Духовни геноцид 1991-1995*, Музеј Српске Православне Цркве;
5. Becker Karun, *Genocid and Ethnic Cleansing*, www.munfw.org, приступ 13.06.2010.године;
6. Војислав Ђурђић, Драган Јовашевић, *Међународно кривично право*, НОМОС Београд 203. Год;
7. *„Србија пред Међународним судом правде“* књига 2, Дипломатске свеске, Филип Вишњић, Београд 2008;
8. Mettraux Guenael, *International crimes and the ad hoc tribunals*, Oxford Univesity press, UK, 2006;
9. Смиља Аврамов, *„Геноцид у Југославији 1945-1945, 1991...“* П део, Академија за дипломатију и безбедност, Београд 2008. год;
10. Антонио Касезе, *Међународно кривично право*, Београдски Центар за људска права, Београд, 2008;
11. Гали Бутрос, *УН 1945-1995 између признања и покуде*, Службени гласник, Београд, 1995.године;
12. Cryer Robert, Friman Hakam, Robinson Darryl, Wilmshurst Elizabeth, *An introduction to Inetrantional Criminal Law and Procedure*, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 2009;
13. *Кривични закон РС*, Службени Гласник РС, бр. 85/05,88/05,107/05, 72/09;

Мр Јелена Ристић  
Висока пословна школа, Блаце  
Стефан Милановић  
Правни факултет, Ниш

### УГОВОРИ О ФАКТОРИНГУ И ФОРФЕТИНГУ – НОВЕ УГОВОРНЕ ПОСЛОВНЕ ФОРМЕ

#### Апстракт

*Развој и форма уговора о факторингу и уговора о форфетингу на убедљив начин потврђује став по коме је привредни живот много богатији од права што значи да не ретко законодавац није у прилици да правним регулативама обухвати све пословне односе који настају између привредно правних субјеката на тржишту. Систем пословања путем нових уговорних пословних форми насталих у области аутономног привредног права има повољне ефекте на пословну сарадњу и на међународном нивоу. Најразличитији тржишни и технолошки притисци приморавају привредне субјекте да се окрећу различитим модалитетима савременог пословања, међу којима факторинг и форфетинг пословању припада посебно место. Имајући у виду чињеницу да је велики број факторинг и форфетинг уговора закључен у областима банкарског пословања, које одликује изузетна динамика, логично да је значај ових неименованих пословних форми велики за све средине које уважавају тржишне принципе пословања.*

**Кључне речи:** факторинг, уговор о факторингу, форфетинг, уговор о форфетингу, специфични кредитни банкарски послови.

### FACTORING AND FORFEITING CONTRACTS – NEW CONTRACTING BUSINESS FORMS

#### Abstract

*The development and form of the factoring contract and forfeiting contract confirm in a convincing way the view according to which the business life is much richer than law, which means that the legislator is often not able to encompass through legal regulations all the business relationships which occur between business legal subjects on the market. The business system has favorable effects on business cooperation even on the international level through new contracting business forms incurring in the field of autonomous business law. The diverse market and technological pressures are forcing the business subjects to turn to different modalities of modern business, among which factoring and forfeiting business occupy special positions. Having in mind the fact that a large number of factoring and forfeiting contracts have been concluded in the field of banking business, which is characterized by exceptional dynamics, it is logical that the importance of these unnamed business forms is great for all environments which respect the market principles of business.*

**Key words:** factoring, factoring contract, forfeiting, forfeiting contract, specific credit banking transactions

## Развој факторинг послова и уговор о факторингу

О зачецима овог правног посла у правној теорији не постоји јединствен став. По једном становишту сматра се да је још у Вавилонији, Хамурабијевим закоником из XVII века п.н.е, регулисана извесна трговачка пракса трговинских заступника (*merchant`s agents*) којим су обезбеђивали својим комитентима трговачке кредите у вези са продајом робе и наплатом куповне цене.<sup>1</sup> Чини нам се, ипак, исправнијим да први зачеци овог правног посла датирају од XVII века, када се у Америци формира круг опуномоћених агената који се у низу уговора трговинског карактера наводе као *agents and factors*.<sup>2</sup> Ови агенти су у својству комисионара купцима у Америци продавали робу увезену из Европе уз гаранцију продавцу (комитенту) да ће му крајњи купац исплатити испоручену робу. Комисионар је вршио класичне комисионе радње, а врло често је исплаћивао комитенте и пре него што је њему крајњи купац платио робу. Средином XIX века фактор више не преузима робу од својих клијената ради продаје, већ почиње да се бави финансијским трансакцијама - куповином потраживања својих клијената пре рока њиховог доспећа. Након Другог светског рата факторинг се појавио и у Европи, (најпре у Немачкој), да би убрзо био прихваћен у трговачкој пракси низа других европских држава.

Уговор о факторингу је творевина аутономног трговинског права и национална законодавства, изван англосаксонског правног подручја (нпр. The Factor Act у Енглеској), нису правно нормирале овај уговор. То је случај и са нашим законодавством. С тим у вези, као извори права за овај уговор јављају се општи услови пословања факторинг компанија, њихови типски и формуларни уговори, као и трговачки обичаји.

На међународном плану уговор о факторингу уређен је Конвенцијом UNIDROIT о међународном факторингу из 1988. године. Ова Конвенција примењује се на уговоре о факторингу којим се преносе потраживања из уговора о продаји робе, када су место пословања продавца и купца у различитим државама и под условом да су обе државе потписнице конвенције или да су оба уговора (о купопродаји и факторингу) уређена прописима државе потписнице Конвенције.

Уговор о факторингу представља такав правни посао којим се фактор (најчешће банка) обавезује да ће преузети постојећа или будућа потраживања свог комитента које он има према трећим лицима ради њихове наплате (уз хонорисање своје провизије и својих трошкова), да ће кредитирати свог комитента (уз његову обавезу плаћања камате) као и да ће вршити за њега друге стручне послове. С друге стране, комитент се обавезује, да ће пренети на фактора своја постојећа или будућа потраживања према трећим лицима и да ће гарантовати њихову истинитост (веритет).

Уговор о факторингу спада у неименоване уговоре, обзиром да није правно регулисан, у нашем, као и у низу других законодавстава. То је формални уговор, обзиром да се закључује у писаној форми, као и други банкарски послови. Он је и двострано - обавезан и теретан уговор, јер обавезује уговорне стране на

<sup>1</sup> Ђуровић, Р.: Међународно привредно право, Београд, 2004, с. 506; Ђуровић, Р., Ђирић, А.: Међународно трговинско право (Посебни део), Ниш, 2005, с. 276.

<sup>2</sup> UNIDROIT, Студија LVIII, doc. 1, Рим, 1976, с. 2 – 3.

међусобна, узајамна давања и чињења. То је уговор са трајном престацијом, јер се њиме успоставља трајни правни однос између уговорних страна. Истовремено то је и уговор *intuitu personae*, јер се заснива на међусобном личном поверењу уговорних страна. И на крају, то је адхезиони уговор, јер се, по правилу, закључује на унапред израђеним обрасцима фактора и са унапред утврђеном садржином.

По својој правној природи уговор о факторингу је сложен правни посао обзиром да у себи садржи елементе више врста других уговора. Без посебних потешкоћа у њему се могу утврдити елементи уговора о цесији потраживања, уговора о кредиту, уговора о гаранцији, уговора о делу, али и елементи уговора о комисиону, уговора о заступању, као и уговора о посредовању. На бази тога може се закључити да је факторинг посао специфичан банкарски посао (*sui generis*), сложене правне природе, који има своју сопствену правну физиономију и своја посебна дејства.

У зависности од територијалног критеријума, врши се подела на међународни и домаћи факторинг. Правила међународног факторинга уређена су Конвенцијом UNIDROIT о међународном факторингу из 1988. године по којој се, поред осталих особености као субјекти јављају четири учесника: 1. продавац (клијент); 2. његов домаћи фактор; 3. купац у иностранству (дужник); и 4. коресподентни фактор у земљи купца.

Разумљиво код домаћег факторинга уговорне стране (банка- фактор и њен комитент) су домаћи субјекти.

Према критеријуму предмета обавеза и функција, разликују се „прави“ и „квази“ факторинг послови. Ова подела, међутим, није сасвим прецизна и око правне садржине ових облика, постоји неслагање у правној теорији. Тако, по схватањима неких теоретичара, „прави“ факторинг је онај факторинг код кога фактор откупљује потраживање клијента уз дисконт о доспелости или откупљује потраживање пре доспелости, вршећи тиме својеврсно кредитирање и друге факторинг услуге. На тај начин, код овог облика факторинга изостаје гарантна функција фактора, јер је потраживање дефинитивно откупљено. Код „квази“ факторинга, напротив, фактор преузима потраживање само ради наплате за уступиоца и по правилу гарантује за наплативост потраживања.<sup>3</sup> С друге стране, неки аутори под „правим“, факторингом подразумевају такав факторинг где банка - фактор врши све функције типичне за факторинг (наплата потраживања, кредитирање клијента, гарантовање наплате преузетих потраживања и вршење стручних услуга), док код „квази“ факторинга гарантна, односно *del credere* функција изостаје у потпуности.<sup>4</sup> Чини нам се исправним, међутим, став теоретичара који почива на схватању да се код правог факторинг посла јављају три економске функције: функција обезбеђења плаћања; функција обезбеђења кредита и готовог новца; и функција пружања стручних услуга. Код „квази“ факторинга могу се обављати једна, две, па чак и све три наведене функције. То значи да се у овом случају „квази“ факторинг постепено претвара у „прави“ факторинг посао.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> Васиљевић, М.: Трговинско право, Београд, 2008, с. 359.

<sup>4</sup> Горенц, В.: Уговор о факторингу, Загреб, 1988, с. 14; Велимировић, М.: Привредно право, Српско Сарајево, 2001, с. 575.

<sup>5</sup> Ђуровић, Р., Ђирић, А.: Међународно трговинско право (Посебни део), Ниш, 2005, с. 280.

Поред ових врста, правна теорија познаје и друге категорије уговора о факторингу: отворени и неотворени (скривени) факторинг, старински факторинг и факторинг о доспелости (*e. maturitu factoring*); факторинг са услугама и факторинг са кредитирањем; и други. Међутим, ови факторинг облици су више техничке финесе основних факторинг облика.

Уговором о факторингу фактор (зависно од врсте, модалитета факторинг посла) преузима низ обавеза према свом клијенту, као што су: наплата потраживања, гаранција потраживања, кредитирање клијента и вршење осталих услуга својствених факторинг послу.

Основна функција (обавеза) фактора је предузимање свих правних и фактичних радњи у вези са наплатом уступљених потраживања од стране клијента. На овај начин откупљујући његова актуелна и будућа краткорочна потраживања, фактор финансира клијента плаћајући одмах читаву цену потраживања, умањену за износ својих трошкова и провизије. У пракси се овај поступак финансирања клијента најчешће назива дисконтни поступак. Потраживања клијента у овом случају према дужнику доспевају одмах, односно оног дана када их је фактор купио. Обзиром да је фактор откупио клијентово потраживање, која од момента склапања факторинг посла припадају фактору, то ће и ризик наплате ових потраживања сносити исти субјект (фактор). Треба истаћи, зарад теоријско - правне перфекције, да у овом случају није реч о уговором наметнутом ризику, по систему *del credere* или датој гаранцији, већ ово правило проистиче из откупа клијентових потраживања (деривативни начин) по коме је он нови „власник“ таквих потраживања.

У пракси, међутим, није редак случај да се фактор обавезе и на гарантовање за оваезе трећег лица, односно за осигурање наплате по систему *del credere*. Уопштено речено, *del credere* функција фактора означава јемство за обавезе неког трећег лица и факторову одговорност и ризик за наплату потраживања од дужника. Уколико фактор преузме *del credere* ризик, то не значи да мора сносити све ризике, већ се у уговору о факторингу прецизира о којим ризицима је реч. Ако фактор да изјаву да преузима *del credere* ризик за наплату клијентових потраживања, он има могућност и њиховог опозива. Опозив мора доћи пре него клијент изврши испоруку робе и уколико за опозив постоје ваљани разлози, при чему се превасходно мисли на сумњу у постојање самог потраживања. Цедирано потраживање фактор клијенту исплаћује одмах без обзира на платежну способност дужника. Међутим, *del credere* ризик не подразумева (у односу на клијента) преузимање одговорности за постојање потраживања и за квалитет и друга својства испоручене робе. Уколико због неког од ових разлога дужник тражи снижење цене исто се реализује на терет клијента.

*Кредитирање* је посебно значајна функција факторинг посла, која у већини случајева и објашњава све већу примену факторинга у савременом пословању. Систем се своди на исплату фактора у одређеном проценту вредности уступљених потраживања, клијенту (у пракси 70-95%). У поступку одобравања кредита на клијенту је обавеза доказивања да је роба послата купцу, кроз уручење копије докумената (појединачни или збирни рачуни, односно фактуре). Добијањем кредита клијент се ставља у положај као да је робу продао за готов новац (иако купац робу још није платио). Због тога је финансирање факторинг кредитом веома ефикасно за клијента, јер му обезбеђује стабилну ликвидност и бржи обрт капитала.



*Пружање стручних факторинг услуга* огледа се у вршењу стручних услуга усмерених у циљу успешне реализације факторинг послова. Неки правни теоретичари, чак, заступају став да факторинг и није ништа друго до специфичан услужни посао, обзиром да наплата потраживања, кредитирање и сл., представљају услуге посебне врсте.<sup>6</sup> Ове услуге (везане директно за факторинг посао) односе се на: испитивање платежне способности дужника, вођење књиговодства, испостављање рачуна, обрачуни провизије, опомињање дужника, наплата дугова и сл. У услуге које нису директно везане за факторинг послове спадају: испитивање тржишта, давање стручних савета, статистика промета, реализација клијентових производа, посредовање између клијента и банака, осигуравајућих друштава, складиштара и др. За услуге које су директно везане за факторинг посао клијент плаћа уговорену накнаду (провизију), док се остале услуге посебно хоноришу.

Основна обавеза клијента из уговора о факторингу јесте уступање (цедирање) својих потраживања на банку (фактора). Технички, реч је о својеврсној куповини таквих потраживања које клијент има према трећим лицима. Реч је обично о краткорочним потраживањима, која најчешће потичу из уговора о купопродаји роба и услуга.<sup>7</sup> Иако би се уговором о факторингу могло предвидети уступање потраживања и из других правних послова (уговор о усладиштењу, уговор о делу и друге пословне делатности) већина типских уговора о факторингу потенцира потраживање из уговора о испоруци робе и услуга. То је и разумљиво, јер су ови уговори најбројнији, рокови испорука су кратки, као и због лаке могућности утврђивања обима потраживања. Међутим Конвенција о међународном факторингу из 1988. године подразумева под уговором о факторингу само пренос потраживања насталих из уговора о продаји робе, а никако потраживања из других пословних односа.

Уговором о факторингу могу се на фактора пренети, појединачно и групно и садашња и будућа потраживања клијента. Предмет уговора о факторингу могу бити сва, као и појединачна права, која продавац има из уговора о продаји. Пуноважан је и уговор о факторингу у коме нису посебно специфицирана потраживања која се преносе, ако она могу бити идентификована у тренутку заључења уговора или у тренутку доспелости потраживања.<sup>8</sup>

Одређене проблеме, како теоријско - правне, тако и практичне природе, изазива ситуација када су купац и продавац уговорили забрану преноса потраживања. Примера ради, постоји читав низ правних система у свету који познаје институт према коме уговор о уступању нема учинка према дужнику, ако су поверилац и дужник претходно уговорили забрану преноса потраживања. И наше право познаје две могућности ове забране: апсолутну и релативну забрану, било да се односи на уступање свих потраживања или на она за која су поверилац и дужник

---

<sup>6</sup> Peter, E.W.: Factoring als Treuhand – Finanzierungs und Sicherung – sinstrument offener kutfustiger Buchforderungen in der Schweiz, Bern – Stuttgart, 1973, с. 55; Burton, J.: Factoring practical aid to cash flow menagment, Bankars magazine, London, 1978, с. 18; Glomb, P.: Finanzierung dureh Factoring, Koln, 1969, с. 25.

<sup>7</sup> Bette, K.: Das Factoring esc haft, Stuttgart – Weisbaden, 1973, s. 74.

<sup>8</sup> Царић, С., Вилус, Ј., Шогоров, С., Ђурђев, Д.: Међународно привредно право, Нови Сад, 2000, с. 418.



договорили да се уступање може вршити само уз дужников пристанак.<sup>9</sup> На овај начин код факторинг посла фактор постаје нови поверилац, али забрана цедирања се манифестује тако што се клијенту забрањује располагање потраживањима на које се забрана односи. С друге стране у циљу превазилажења забране цедирања, правило је да се фактор врло често позива на то да је реч о правилима која су противна добрим пословним обичајима, да иступа као комисионар клијента, да клијент иступа као комисионар фактора и слично.

Међународна пословна пракса, пак, заузима потпуно другачији став по овом питању. Разлози су рационалне природе, обзиром да се доследним поштовањем уговорне забране преноса потраживања читав низ привредних субјеката (нарочито малих и средњих предузећа) лишава могућности стабилног финансирања. Зато је и Конвенција о међународном факторингу из 1988. године заузела став да ако се на уговор о факторингу примењује ова Конвенција, пренос потраживања од продавца на фактора се сматра ваљаним, чак иако је такав пренос забрањен било каквим уговором између продавца и купца. Уговорне стране код уговора о продаји, дакле, могу само искључити примену Конвенције, али ако то не учине продавац има право на пренос потраживања уговором о факторингу.

Будући да фактор деривативним путем стиче потраживање из уговора о факторингу и обзиром да своја права према дужнику изводи из права свог комитента, то дужник из основног посла може према фактору да употреби сва средства одбране која би имао према свом повериоцу из основног посла (све врсте приговора који проистичу из главног посла, право да захтева компензацију својих потраживања према повериоцу у односу на цедирано потраживање и сл.).

Поред тога, комитент је обавезан да плати камату на коришћена средства кредита до момента наплате потраживања или до рока од којег почиње тећи гаранција фактора. Такође, у обавези је да плати провизију за извршене услуге, као и да надокнади све трошкове које је фактор имао у вези са извршењем својих обавеза из уговора о факторингу.

## **Однос уговора о факторингу и сличних правних послова**

Уговор о факторингу има доста сличности са другим правним пословима.

*Уговор о факторингу - цесија.* Уговор о факторингу разликује се од цесије по ширем спектру услуга које обавља фактор као и по гарантној функцији фактора која није заступљена код цесије (цесионог кредита).

*Уговор о факторингу - уговор о комисиону.* Иако се развио из комисионог посла, факторинг се од овог правног посла разликује како по делатности и садржини посла тако и по начину иступања. По делатности, фактор никад није у функцији комисионара када закључује уговор са трећим лицем. По садржини, фактор има, на основу уговора о факторингу само права према трећем лицу. И на крају, по начину иступања, фактор, за разлику од комисионара, увек иступа у своје име и за свој рачун.

*Уговор о факторингу - уговор о есконтном и ломбардном кредиту.* Код

---

<sup>9</sup> Чл. 436. ст. 1. и 2. ЗОО.

есконтног кредита предмет уговора је куповина хартија од вредности док код факторинга то је куповина потраживања клијената према трећем лицу. Осим тога, код факторинг посла не постоји могућност регреса фактора од клијента у случају немогућности наплате од дужника, као и по гаранцији фактора за наплативост потраживања. Што се тиче ломбардног кредита, код њега су заступљени само елементи уговора о кредиту и уговора о залози, док код факторинга постоје елементи и цесије, уговора о кредиту, делу, јемству и др. (али без елемената уговора о залози).

*Уговор о факторингу - уговор о форфетингу.* Пре свега код факторинга у питању је продаја новчаних потраживања настала из уговора о продаји или вршења услуга (и то увек цесијом), а код форфетинга реч је о потраживањима из менице и чека, која се преносе индосаментом. Код факторинга, фактор има право на регрес према комитенту уколико је то изричито уговорено, док код форфетинга форфетер нема право регреса према претходном власнику. Форфетне послове увек раде банке, док факторинг послове, врло често раде и специјализоване факторинг компаније. Код факторинг послова банка увек преузима ризик наплате потраживања док код факторинга фактор не може на себе преузети такав ризик (зависно од врсте уговора). Форфетинг уговори се, по правилу, закључују за сваки конкретан посао (потраживање), док се код факторинга може уговорити глобална цесија, на начин да се од клијента откупе сва потраживања која су настала или ће настати. Поред тога, предмет факторинга су углавном потраживања чија је доспелост ограничена на краћи рок док су код форфетинга предмет уговора средњорочна и дугорочна потраживања.

*Уговор о факторингу - инкасо.* Од инкаса факторинг се разликује по томе што преузета потраживања фактор наплаћује увек за себе а не за рачун свог клијента као што је то случај код инкаса.

## Уговор о форфетингу

Уговор о форфетингу (*forfeiting*) је такав правни посао којим се форфетер обавезује да ће купити од свог комитента његово недоспело новчано потраживање које он има према трећем лицу, уз одрицање права на регрес према ранијем имаоцу пораживања (клијенту), у случају да ово потраживање о доспелости не буде плаћено од стране трећег лица. Клијент се с друге стране, обавезује, да ће форфетеру уступити (продати) предметно потраживање као и да ће му за то платити уговорену накнаду.

Што се тиче самог израза „форфетинг“ или „форфетирање“, како се овај посао још често назива у стручној литератури он води порекло од енглеског израза *forfeit* - одрицање од регресног права (домаћи израз би био „куповина потраживања без регресних захтева трећих лица према купцу потраживања).

Форфетинг посао је правни аранжман који се скоро искључиво, среће у међународном промету, а његов предмет тиче се преноса (куповине) средњорочних и дугорочних недоспелих спољнотрговинских потраживања. Ова потраживања, најчешће, потичу из уговора о испоруци опреме, уговора о инвестиционој изградњи, уговора о изградњи индустријских објеката, уговора о извођењу инвестиционих радова у иностранству.

Предмет форфетинг посла је и цена, односно обавеза клијента да форфетеру плати одговарајуће накнаде за успешно реализован правни посао (есконтне камате, провизије, накнадне трошкова и сл.)

Субјекти у форфетинг послу су увек домаћи извозник (продавац потраживања), страни увозник и форфетер који преузима дато потраживање. Уз ова лица најчешће се појављује и увозникова банка, преко које се обављају одговарајуће правне радње у вези са факторинг послом. Између ових лица успостављају се специфични правни односи, који имају самосталну правну природу, јер производе правна дејства искључиво између уговорних страна. Тако домаћи извозник је у правном односу са страним купцем по основу неког правног посла (на пример уговор о изградњи индустријских објеката или неки други уговор са трајним извршењем уговорних обавеза). Домаћи извозник је у правном односу са својим форфетером на основу уговора о форфетингу, а инострани купац је у неком уговорном односу са банком (посредничка банка), која по његовом налогу врши одговарајуће правне (банкарске) радње у вези са форфетинг аранжманом.

Уговор о форфетингу није посебно правно регулисан у међународном трговинском праву, тако да највећи значај за овај правни посао имају општи услови пословања банака и међународни банкарски обичаји. Условно речено, обзиром да се ради о куповини спољно-трговинских потраживања, као супсидијарни извор могу се применити правила о купопродаји (уз уважавање специфичности која се тичу предмета уговора) и правила о меници и банкарским гаранцијама у погледу средстава обезбеђења (у овом случају дугорочних спољнотрговинских потраживања).

Уговор о форфетингу је сложен правни посао који у себи садржи елементе више уговора у привреди. То је пре свега, неименовани уговор, обзиром да није нормиран ни на међународном ни на националном нивоу. Уговор о форфетингу је двострано - обавезан и теретан правни посао. То је и формални уговор јер се закључује у писаној форми, али и формуларан уговор, обзиром да се закључује на унапред припремљеном формулару. Уговор о форфетингу је уговор *intuitu personae*, јер се базира на међусобном поверењу уговорних страна. На крају, то је и алеаторан уговор, јер постоји ризик ненаплативости потраживања из основног уговора, који је увећан искључењем регресних права форфетера према продавцу потраживања.

Код форфетинг послова постоје три начина преноса потраживања.

Први начин преноса је *уговором о цесији*, којим се мења дотадашњи поверилац, а потраживање остаје непромењено. Обзиром да форфетер сноси комплетан ризик немогућности наплате пренетог потраживања, једина обавеза дотадашњег повериоца (преносиоца потраживања), односи се само на постојање (истинитост) конкретног потраживања.

Други начин преноса је *документарним акредитивом*, и то тако што комитент преноси на форфетера акредитив уговорен у његову корист (и то пре рока његове доспелости). Овај начин преноса могућ је једино ако је изричито предвиђен уговором о основном послу (неки облик извозне трансакције) и ако се са тиме сагласе сви учесници у акредитивном аранжману.

Трећи начин преноса врши се *индосирањем менице*, коју извозник за своје новчано потраживање захтева од дужника. Ово је облик преноса потраживања који је најчешћи у међународној банкарској пракси. При томе, могуће су две

ситуације. Ако је у питању трасирана меница издата од извозника и акцептирана од увозника (дужника) и по правилу појачана авалом увозникове банке, тада се одрицање од права регреса према извознику (као трасанту) може извршити уношењем у меницу клаузуле „без регреса“ (*without recourse*). Ова клаузула је допуштена само у англосаксонском праву. У земљама које су прихватиле Женевске конвенције о меници таква клаузула за трасанта није допуштена. Због тога се у овим земљама, уз пренос менице на форфетера, мора уједно уговорити забрана регреса, а форфетер се и обавезује да при евентуалном даљем преносу ове менице пренесе и ту забрану. Евентуални регресни захтев би могао бити одбијен личним приговором, с позивањем на несавесност форфетера. Због наведених недостатака данас се најчешће користи сопствена меница коју издаје увозник, а авалира његова банка, будући да је стављање клаузуле „без обавезе“, „без регреса“ и сл. од стране извозника као ремитента (првог индосанта), допуштено у свим правима.<sup>10</sup>

Између уговора о фирфетингу и неких других банкарских и осталих правних послова постоје одређене сличности, као и разлике, те их је нужно прецизније анализирати.

*Уговор о форфетингу – уговор о продаји.* Иако је предмет и једног и другог уговора трговачка (банкарска) трансакција – куповина, основна разлика лежи у објекту наведене куповине. Објекат продајног уговора је роба, односно телесна покретна ствар која је у промету, док је код форфетинга то потраживање комитента према трећем лицу. Разлике су, такође, и у субјектима уговора, садржини и дејству уговора, начину закључења уговора, одговорности уговорних страна итд.

*Уговор о форфетингу – уговор о есконтном кредиту.* Код уговора о форфетингу, као што је већ истакнуто, регрес форфетера према преносиоцу потраживања у случају његове ненаплативости увек је искључен, док то код есконта није случај. Поред тога, висина ризика код форфетинга везује се, искључиво, за бонитет трећег лица од којег се наплаћује потраживање или за бонитет хартија од вредности (будући да се и оне могу појавити као предмет форфетинга), док се код есконта ризик ограничава само на бонитет хартија од вредности, односно на платежну способност лица која су дужници по тим хартијама. Такође, предмет форфетинга су, по правилу, дугорочна потраживања (из разних облика трајнијих спољнотрговинских и других послова), док се код есконта као предмет јављају искључиво краткорочна потраживања.

*Уговор о форфетингу – уговор о новчаном кредиту.* Код уговора о форфетингу форфетер купује потраживање и умањује његову номиналну вредност за недоспеле камате, трошкове и своју провизију, док код новчаног кредита банка кредитира свог клијента, стављајући му на располагање одређени новчани износ на одређено или неодређено време. Такође, код новчаног кредита средства се дају са одређеном наменом, док код форфетинга средства добијена продајом потраживања немају наменски карактер. На крају, код уговора о кредиту утврђује се кредитна способност тражиоца кредита, док се код форфетинга утврђује бонитет трећег лица.

*Уговор о форфетингу – уговор о факторингу.* Однос између ова два посла већ је изложен у делу који се односи на факторинг посао.

---

<sup>10</sup> Царић, С., Вилус, Ј., Шогоров, С., Ђурђев, Д.: Међународно привредно право, Нови Сад, 2000, с. 420.

## Закључак

Афирмација факторинга и форфетинга везује се за тржиште англосаксонског права, где интензивни развој датира од седамнаестог века па све до данашњих дана. Наиме, реч је о специфичним феноменима пословног права посебно коришћеним у међународном пословању током последњих двадесетак година. Природа и карактеристике како факторинга тако и форфетинга као специфичних банкарских кредитних послова указују да су у питању *suī generis* уговорни аранжмани настали у области аутономног права. Међутим, без обзира на *suī generis* правну природу ради се о модалитетима савременог пословања који су дали велики допринос развоју међународног пословања. Економски и правни ефекти форфетинг и факторинг послова највећим делом се темеље на брзини којом се може реализовати пренос права и то на врло широком простору.

Суштина решења, које нуди Конвенција UNIDROIT о међународном факторингу (1988.) је пренос потраживања из уговора о продаји, уговором о факторингу када су место пословања продавца и купца у различитим државама и под условом да су обе државе потписнице конвенције или да су оба уговора (о купопродаји и факторингу) уређена прописима државе потписнице Конвенције. Другачија је ситуација са форфетингом који није посебно правно регулисан у међународном праву, те с тога, највећи значај имају општи услови пословања банака и међународни банкарски обичаји.

## Литература

1. Bette, K.: *Das Factoring esc haft*, Stuttgart – Weisbaden, 1973.
2. Burton, J.: *Factoring practical aid to cash flow management*, Bankers magazine, London, 1978.
3. Васиљевић, М.: *Трговинско право*, Београд, 2008.
4. Велимировић, М.: *Привредно право*, Српско Сарајево, 2001.
5. Glomb, P.: *Finanzierung dureh Factoring*, Koln, 1969.
6. Горенц, В.: *Уговор о факторингу*, Загреб, 1988.
7. Ђуровић, Р.: *Међународно привредно право*, Београд, 2004.
8. Ђуровић, Р., Ћирић, А.: *Међународно трговинско право (Посебни део)*, Ниш, 2005.
9. Царић, С., Вилус, Ј., Шогоров, С., Ђурђевић, Д.: *Међународно привредно право*, Нови Сад, 2000.
10. UNIDROIT, *Студија LVIII, doc. 1*, Рим, 1976.

Мр Александар Златковић

*Credit Agricole Srbija a.d.*

Мр Душан Цветановић

*Универзитет Метрополитан, Београд*

### ЈАВНО-ПРИВАТНА ПАРТНЕРСТАВА

#### Апстракт

*У раду се објашњава суштина јавно-приватних партнерстава и образлажу њихове најзначајније предности и недостаци. Фокус је на евалуацији досадашњег искуства у развоју врло различитих облика јавно-приватних партнерстава у најразвијенијим тржишним привредама, а пре свега у САД.*

**Кључне речи:** држава, тржиште, ефикасност, јавно-приватна партнерства.

### PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS

#### Abstract

*This paper explains the essence of public-private partnerships and explain their major advantages and disadvantages. The focus is on the evaluation of past experience in the development of very different forms of public-private partnerships in economically developed countries, primarily in the United States.*

**Keywords:** state, market efficiency, public-private partnerships.

### Свет партнерстава

Касних 70-их и раних 80-их година у већини индустријски развијених привреда дошло је до растућег незадовољства радом јавног сектора. Јавни сектор је оспораван због честог испољавања монопола и одсуства конкуренције у пружању услуга. Био је жестоко нападан због недостатка избора, ниске иновативности, неодговорности према потрошачима и коначно, због изражене изложености политичким утицајима. Говорило се да је он неефикасан и да је оптерећен ексцесивном бирократијом. Критичари јавног сектора су сматрали да приватни сектор може да испоручи виши квалитет услуга и по нижим ценама. За један број аналитичара било је то шире филозофско питање. Држава је неизбежан доминантан принудан орган који треба да игра само минималну улогу у друштву. Екстремно становиште је да не постоје активности које приватни сектор не може боље извршавати него јавни сектор. Ово укључује скоро све активности

које су стандардно резервисане за јавни сектор: јавну безбедност, одбрану од елементарних непогода, здравство, урбанизам, сектор социјалне сигурности, образовање и рекреацију.

Без обзира на разлог, тренд растуће улоге приватног сектора у пружању најразноврснијих услуга у највећем броју тржишних привреда био је евидентан током последњих деценија. Порив за приватизацијом јавних предузећа био је уочљив. Предузимање акције подразумевало је дерегулацију, политичку децентрализацију, смањење државног апарата, финансирање јавних услуга спољним изворима и приватизацију сектора који су раније посматрани као природни монополи, укључујући гас, електричну енергију, телекомуникације итд. Електрична енергија, системи за снабдевања водом и гасом, транспорт и њима слични су широм света већ највећим делом приватизовани. Управо богате, фискално здравије заједнице су биле најбрже у приватизацији ових делатности и отишле су најдаље у овом правцу. Било је чак и препорука да се обећање о приватизацији користи за побољшање перформанси јавног сектора чак и онда када то објективно говорећи не може бити реална опција.

Аргументи у корист приватизације могу се приписати великом броју фактора који сежу од смањења трошкова до идеолошких преференција. Имплементација приватизације се врло често врши уз одсуство информација о трошковима и коришћења процењених података. Према томе, није изненађујуће да многа истраживања на ову тему једноставно претпостављају да приватизација доводи до снижења трошкова. Докази за овај став су углавном засновани на појединачним истраживањима и врло су често контрадикторни.

Недвосмислена посвећеност приватизацији под било којим условима може бити резултат прејаке реакције на лоше перформансе јавног сектора и превише наивног поверења у ефикасност приватног сектора. Приватни сектор има одређене атрибуте који му помажу да превазиђе одређене, али у сваком случају не све слабости јавног сектора. Постоје области у којима су уочене слабости структурне и контекстуалне, нераздвојне од процеса пружања јавних услуга. У овим случајевима, скоро да нема разлике да ли ће услугу пружати приватни или јавни сектор, самостално или у форми партнерства. На пример, приватни сектор има рачуна да повећа пружање услуга и да повећа потребу за својим производима исто као и државна бирократија. Онда не би било изненађујуће да приватни затвори немају ефективне рехабилитационе програме, или да лобирају за дуже затворске казне. У људској је природи, било да се ради о приватном или јавном сектору да тражи начин за повећањем тражње за услугама или производима које нуди.

Сам назив јавно-приватна партнерства говори о формирању кооперативних односа између државе, профитних фирми и непрофитних приватних организација за испуњење политичке функције. “Значи, реч је о иницијативама јавног и приватног (профитног и непрофитног) сектора у којима сваки учесник ангажује одређене ресурсе и учествује у планирању и одлучивању, односно реализацији неког пројекта или подухвата од општег интереса.”<sup>1</sup> Радећи заједно они покушавају да постигну заједничке циљеве у нади да ће им перформансе бити боље него у случају да раде сами.

---

<sup>1</sup> Покрајац, П. *Предузетништво: изазови и путеви „креативне деструкције“ привреде Србије*, Машински факултет, Београд, 2010. стр. 260.



Партнерства представљају другу генерацију напора да се унапреди дисциплина на конкурентском тржишту и да се преузме на себе део одговорности државе за производњу одређених добара, мишљења су протагонисти оваквих облика сарадње јавног и приватног сектора. За разлику од прве генерације напора за приватизацију државног сектора, партнерства укључују истовремено дељење и одговорности и финансијског ризика. Радије него да се смањује активност државе у корист приватног сектора кроз преношење јавне одговорности или кроз друге форме растерећења, у најбољим ситуацијама партнерства институционализују аранжмане за сарадњу где разлике међу секторима постају замагљене. Ово не би требало да укључује преношење одговорности за стварање политике у потпуности на приватни сектор.

Партнерства између државе и профитних предузећа такође имају своје предности и недостатке. Приватни сектор често може пружити услуге по нижим ценама, али краткорочне уштеде могу да доведу до повећања трошкова на дуги рок. На пример, запослени можда немају пензионе планове у ситуацији када нека јавна институција склопи уговор са приватном компанијом за пружање одређених услуга. Ови трошкови прелазе на јавни сектор годинама касније уколико ови запослени заврше на социјалној помоћи када су исувише стари да раде. Комплексност јавно-приватних политичких партнерстава више долази до изражаја када се узме у обзир дуги рок.

Терминологија представља значајан проблем код сагледавања јавно-приватних партнерстава. За неке, партнерства јавног сектора са профитним организацијама представљају исто што и приватизација. За друге партнерства означавају подељени напор ка постизању заједнички утврђених циљева који узимају форму пројеката а који захтевају финансијска улагања и обезбеђивање кадрова од стране оба партнера. Она укључују и заједничко планирање јавног и приватног сектора да би се дошло до обостраних предности. Мало сагласности постоји око тога шта планирање значи. За неке оно може бити имплицитно, неформално, или чак ненамеравано и случајно.

Партнерства, по једном броју аутора, су широко дефинисана, тако да могу укључивати, примера ради, чак и изградњу путева кроз дугорочно инвестирање са приватним партнерима у виду пажљивих возача, камионџија, итд. који инвестирају у своја возила, гориво, осигурање, итд. За друге истраживаче партнерства захтевају блиску, експлицитну и формалну сарадњу између јавног и приватног сектора која укључује више од коришћења државних средстава у циљу куповине приватних добара. Поред тога, могу да постоје многи различити типови јавно-приватних партнерстава чак и у оквиру исте институције, на пример, у затворском систему могуће је плаћати приватне компаније које ће се бавити држањем затвореника, или је могуће да се појави и партнерство које подразумева да приватне фирме отварају своје фабрике за производњу у оквиру затвора, а да затвореници обезбеђују радну снагу.

Разлике између партнерстава, јавног или приватног пружања услуга и приватизације могу се разумети на више начина. Појам партнерства може се проширити толико да обухвати скоро сваку комбинацију јавног финансирања и приватног пружања услуга за јавне сврхе. Гледано из ове перспективе, партнерства се појављују у многим облицима, са новим карактеристикама које се шире под

покровитељством државе. Тенденција је ка укључивању профитних провајдера као уговорних партнера у пружању људских и не одбрамбених јавних услуга, задатака који су некада били ексклузивно чувани за државу и непрофитне провајдере. Већи број аутора прихвата ову конвенцију, преферирајући партнерства у односу на приватизацију, обзиром да ово последње искључује многе форме заједничког финансирања и мера а ипак задржава идеолошку конотацију која подразумева заузимање става против државе.

Следећи путању државе са социјалним осигурањем за све грађане од 1960-их па надаље, непрофитне организације су прошириле своју базу прихода и поред традиционалних извора у виду донација и претплата су обухватиле знатан део прихода заснованих на порезу кроз директно и индиректно финансирање од стране државе. Како је расла улога државе у пружању јавних услуга раних 1970-их година тако је расла и улога непрофитних организација чиме се повећавала њихова релативна зависност од јавног финансирања. Суочавајући се са новим одговорностима у контексту јавног непријатељства према бирократији, држава се на свим нивоима екстензивно окренула ка новокреираним приватним непрофитним организацијама да би им помогла да поднесу проширене функције државе са социјалним осигурањем за све грађане.

Неокласична синтеза у либералној економији обезбедила је теоријско објашњење за раздвајање сектора и за формулисање државних активности као „интервенције“ које су оправдане само уколико дође до тога да тржиште само није у стању да реши проблем. Супституција међу секторима диктирала је да дерегулација, смањења пореза, и драматично смањење потрошње могу да ревитализира непрофитни сектор и, да у исто време, стимулишу раст профитног сектора.

Иронично, ригидна подела секторских одговорности која лежи испод очекиване супституције би такође деловала у правцу рушења саме поделе. Повлачење државе оставило би празнину у решавању друштвених проблема коју би морао да испуни неки од остала два сектора. Овде је приватна иницијатива виђена као алтернатива држави, са фирмама које ће испунити празнину у обезбеђењу јавних услуга онда када буду ослобођене сметњи државе. Старе границе одговорности су имплицитно промењене како су логичне последице супституције постајале јасније. Третирањем улоге државе као супституције приватних активности захтевало је да приватна активност замењује државну.

У пракси, сектори су у ствари измешани и кооперативни, а не антагонистички и супститутивни. Неке одговорности су подељене а неке су заједничке. Према томе, како је фискална штедљивост почела да смањује капацитет државе да пружа услуге, нагласак се пребацује на проналажење начина да се јавни ресурси замене приватним. Овде је држава нудила широку лепезу субвенција, како директних тако и индиректних, за стварање могућности за остварење профита под окриљем сарадње. Када је то учињено термин партнерство је проширен да обухвата све од субвенција за комерцијалне активности до директног пружања услуга од стране профитних фирми.

Важна форма логике конституисања комплексних односа између сектора произилази делом из католичке социјалне доктрине и конзервативне традиције западне Европе. Принцип *супсидијарности* поставља хијерархијске односе између

нивоа социјалне и политичке организације које се рангирају од породице до државе. Он ствара претпоставке за независност сваког нижег нивоа организације од виших; на пример породица треба да буде у могућности да тежи ка остварењу својих животних планова без ометања од стране секуларних ауторитета. Ова претпоставка се, међутим, у случају потребе може суспендовати. Претпоставка се онда мења додељујући одговорност најпре првом следећем нивоу у хијерархији за пружање подршке пре него што се виши нивои могу укључити.

Са становишта супституционе логике, уколико се јавно или приватно пружање услуга посматрају као конкурентне алтернативе које су у конфликту, онда партнерства наизглед нуде флексибилан компромис и формулишу одговорности сваког од провајдера. Она представљају средства за финансирање и извршење услуга које захтева јавност, квалитативно другачије него што би то учинио јавни или приватни сектор и то на супериорнији начин него што они то могу да учине самостално. Могу бити структурирана тако да превазиђу и недостатке јавног сектора који се огледају у тромим и неодлучним перформансама и неефикасности које произилазе из монополског статуса. По овом сценарију, јавно-приватна партнерства могу бити прихваћена као средство путем кога се може превазићи превелика посвећеност приватизацији последњих година и незадовољство грађана овим трендом.

Друго, са прагматичног становишта интерсекторских односа, јавни и приватни сектор, односно држава и тржиште, се могу замислити као неки полови у континуитету. Приватизација и колективизација представљају кретање од једног до другог. Традиционално јавно финансирање и пружање услуга налазило би се на једном полу, а приватно на другом. Партнерства би се налазила између тих полова, и свака локација би представљала нешто другачији микс ова два екстрема. У оквиру овог модела, постоји безброј могућих компромисних позиција између искључиво државног приступа и предавања потпуне одговорности појединцима из приватног сектора. Јавно-приватна партнерства наравно јесу мултидимензионална, па је немогуће обухватити све њихове варијетете.

Треће становиште које је повезано са супсидијарношћу предлаже да приватизација и повећање броја јавно-приватних партнерстава не сигнализирају опадање повезаности једног сектора са другим већ преузимање одређених обавеза од стране локалних ентитета који поступају у сагласности са државом и са приватним сектором. Посматрање приватног и јавног сектора као два области које се удаљавају доводи до потцењивања веза између њих које их обједињују. Сектори се једноставно крећу у правцу веће независности. Приватни сектор, на пример, је чак и у глобалној економији на неки начин под државном супервизијом. Ни једно предузеће не може да успе у осиромашеном и несигурном јавном окружењу. Чињеница да су највећа предузећа почела да брину о заједничким интересима и квалитету свог социјалног и природног окружења није резултат неке врлине већ сопствених интереса. Посматрано са овог становишта партнерства се пре свега формирају највише у оквиру датог нивоа хијерархије, на пример, између локалних, приватних организација. Партнерства између, рецимо, државе и приватног сектора су све чешћа како расте комплексност друштвених проблема и средства која та комплексност захтева, али су истовремено и све више рањива под напором измешаних мотива и конфликта.

## Предности и слабости јавно-приватних партнерстава

Удруживање државе, комерцијалних предузећа и непрофитних организација у јавном и приватном сектору повлачи за собом питање како оценити ту сарадњу. Резултати једног таквог подухвата могли би да помогну да дефинишемо одговарајућу улогу приватног и јавног сектора, што би нам омогућило да знамо када свако од њих треба да има главну одговорност, када могу да раде заједно, као и степен до кога могу да деле одговорност. Не зна се баш много о успесима и неуспесима јавно-приватних политичких партнерстава. Ово је можда резултат неког општег отпора спровођењу једне систематске политичке процене. Политика и јавне расправе изгледа воде овај процес. Постоји одређени консензус у литератури да неке ствари држава ради најбоље, да је приватни сектор бољи у другим а непрофитне организације опет у неким трећим стварима. Теоретски партнерства би требало да комбинују најбоље, али поставља се питање да ли је у стварности тако?

Јавни сектор обраћа пажњу на јавне интересе, узима у обзир солидарност. Бољи је у јавном надгледању, бризи о запослености, менаџменту политиком, осигурању имовине, регулисању, обезбеђењу континуитета и стабилности услуга и обезбеђењу социјалне кохезије ( кроз мешање раса и разреда у јавним школама). Јавни сектор је оријентисан ка друштвеној одговорности и свести о заштити животне средине. Он поседује локално знање и искуство како треба поступати са популацијом коју је тешко услужити. Држава омогућава јавну инфраструктуру<sup>2</sup> на подручјима на којима:

- приватни сектор не може бринути о екстерналијама, тј. општим привредним и друштвеним користима, што подразумева интервенцију јавног сектора,
- без такве интервенције инфраструктура која мора бити свима доступна и бесплатна („јавна добра“), не би могла бити изграђена,
- омогућавање инфраструктуре на конкурентној основи вероватно није ефикасно, док снабдевање кроз монопол захтева одређени облик контроле,
- чак и тамо где је конкуренција могућа, јавни сектор још увек мора омогућавати „корисна добра“, тј. она добра која би у супротном била доступна у мањој количини од потешних (нпр. школа, будући да богати могу платити приватне школе док сиромашни уопште не би имали приступ образовању),
- инфраструктура подразумева висока почетна улагања на која се могу очекивати само дугорочни поврати. Без одрђене подршке јавног сектора, било би тешко прикупити приватна средства за овакве инвестиције.<sup>3</sup>

Са друге стране за приватни сектор се сматра да је креативан и динамичан

---

<sup>2</sup> У контексту овог рада под јавном инфраструктуром се има у виду: а) „привредна“ инфраструктура“ попут превозних садржаја и комуналних мрежа (воде, канализације, електричне енергије и др.) тј. инфраструктуре без које није могуће обављати свакодневну привредну активност и б) „друштвену“ инфраструктуру попут школа, болница, библиотека, затвора и др.) тј. инфраструктуру која се сматра неопходном за структурираност друштва. Опширније: Yescombe, E. Javno-privatna partnerstva: načela politike i financiranje, Mate, Zagreb, 2010. str. 1.

<sup>3</sup> Yescombe, E. Javno-privatna partnerstva: načela politike i financiranje, Mate, Zagreb, 2010. str. 2.

и да обезбеђује приступ финансијама, технологији, менаџерској ефикасности и предузетничком духу. Бољи је у извршењу економских задатака, у иновирању и понављању успешних експеримената, бољи је у прилагођавању брзим променама, у напуштању неуспешних и застарелих активности, и у извршењу комплексних или техничких задатака.

Непрофитне организације (односно трећи сектор) су јаке у областима које захтевају “саосећајност и посвећеност појединцима”. Оне су успешне онда када је клијентима неопходно поверење и лична пажња (као што су на пример неке саветодавне услуге или брига о хендикепираним или болесном особама.) Овај сектор долази до изражаја када трговина укључује “моралне кодове и индивидуалну одговорност за понашање”.

Јавни и приватни сектор имају испреплетану традицију. Конкурентно, компетентно и ефикасно јавно услуживање је круцијално за друштво и централно за етику у политици. Ове вредности су неразводни део традиције неутралних јавних услуга. Поред тога одговоран приватни сектор је циљ области које се појављују а то су менаџерска и пословна етика. У пракси, партнерства баш и нису тако искрена јер политичка етика и менаџерска етика подразумевају обавезе које нису у потпуности исте.

Партнерства обећавају огромне успехе онда када је неопходна снага већа од оне коју би имао само један учесник. Потреба за балансом између приватног и јавног сектора, посебно када се ради о политици, посебно је цењена од стране оних који се залажу за већу улогу приватног сектора и оних који се залажу за већу улогу јавног сектора. Вероватно је да постоје ствари које влада може да уради боље него приватни сектор или чак и оне које само влада може да уради. Партнерства носе са собом обећања могућег компромиса у виду конструктивне сарадње.

Нема смисла измишљати нове форме извршења политике због њих самих већ само уколико оне доприносе на неки начин побољшању перформанси. Када држава извршава боље функцију јавне политике у смислу мањих трошкова и бољег квалитета зашто стварати партнерства? Онда када приватни сектор производи бољи квалитет уз ниже трошкове без неповољних екстерналија ово би требало да буде преферирана организациона форма. Нема разлога унапред очекивати, у одсуству доказа, да ће приватни сектор, јавни сектор или јавно-приватно партнерство бити супериорни. Поред тога перформансе сваког од њих могу да варирају од сектора до сектора.

У стварности јавно-приватна партнерства могу подразумевати мало блиске сарадње, и могу чак да се граниче са чистом приватизацијом. Приватни и јавни партнери могу чак да се надмећу. Они су партнери само у смислу да колективно обезбеђују есенцијалну услугу. На пример у сектору здравства, партнерства се састоје углавном у томе да држава има обавезу плаћања за онај део тржишта који највероватније неће бити профитабилан (сиромашни, стари...) и надгледању перформанси приватног партнера на осталом делу тржишта.

Очекивање успеха или неуспеха пре него што уопште дође до стварања јавно-приватних партнерстава иако је пожељно веома је тешко остварити ефикасан мониторинг партнерстава у смислу какав ће утицај имати и какве ће му бити перформансе. Ово је део процеса учења, који је есенцијалан за успешну политику. На основу доказа и извештаја који постоје у широј литератури на видику су и неке генерализације.

Табела 1. Користи и проблеми у реализацији јавно-приватних партнерстава

Користи	Проблеми
Стабилнији привредни и друштвени развој одређене локације односно компаније	Недовољно искуство јавног и приватног сектора
Сарадња већег броја стејхолдера доприноси позитивним променама и унапређењима у различитим областима привреде и друштва	Већа усмереност на форму и неодговарајућа фокусираност на садржај сарадње у оквиру јавно-приватних партнерстава
Ефикаснија употреба ограничених ресурса заједница и компанија, подела ризика	Погрешна процена потенцијалних користи, потребних ресурса и кредибилитета партнера у јавно-приватним партнерствима
Креирање нових способности и конкурентске предности као резултат учења, стицања и ширења знања	Асиметричност компетенција и моћи укључених субјеката
Афирмација концепта друштвене одговорности јавног и приватног сектора	Институционална комплексност јавно-приватних партнерстава и непрецизно дефинисана одговорност партнера
Ефикасна имплементација стратегија свих укључених субјеката	Злоупотреба економске и политичке моћи у успостављању јавно-приватних партнерстава
Већи синергетски ефекти и успешније позиционирање свих стејхолдера	Неизвесност у кретању будућих политика и стратегија јавног и приватног сектора
Већа стабилност различитих економских и политичких група, унапређење имиџа одређених локација и пословних субјеката	Блокирање нових идеја као последица делегирања одлучивања на друге и повећане бирократизације у одлучивању
Унапређење националне, регионалне, локалне и пословне конкурентности	Проблеми у вредновању и контроли реализације стратегије

Извор: Станковић, Ј. Цветановић, С. Унапређење конкурентске предности, Економика предузећа, март-април, 2011. стр. 170.

## Конфликт интереса и јавно-приватна партнерства

Иако је комбиновање снага приватних и јавних партнера важно, таква партнерства могу бити и извор конфликта интереса. Приватни и јавни сектор имају различите оријентације. Приватни сектор је оријентисан ка:

- остварењу профита на уложена средства,
- преузимању пословних ризика,
- неопходности предвиђања промена на тржишту и конкуренцији,
- остварењу корпоративног циља.

Интереси јавног сектора се огледају у:

- законодавству, регулацији и ауторитету,
- политичком мишљењу и политичком утицају,
- демократском процесу доношења одлука,
- минимизацији ризика и
- реализацији социјалног циља.

Измирење обавеза које има приватни капитал са општим обавезама које има према друштву није лако у свим ситуацијама. Партнерство ће вероватно бити успешније, а конфликт интереса минимизиран када су услови партнерства дизајнирани тако да испуне јавне циљеве, у границама расположивих јавних средстава. Када партнери, међутим имају одвојене интересе више пажње се мора посветити структури односа подстицаји-одговорности.

Када интереси јавног и приватног сектора иду у истом смеру и када они деле циљеве ствари се одвијају много лакше. Међутим, чак и у овим случајевима, често долази до конфликта интереса што може имати лоше последице по друштво. Када се појаве опипљиве користи и за јавне и за приватне партнере јавни интереси неће увек бити испуњени.

Избегавање конфликта интереса и хармонизација оријентације јавног и приватног сектора је тежак задатак до те мере да се, превише често, и можда из структурних разлога, појављује одсуство моралних стандарда у тржишној конкуренцији, области јавно-приватних партнерстава. Имајући у виду да се приватне компаније фокусирају на примењену технолошку политику, произилази да су партнерства пре свега усмерена на оне области које би биле приватно непрофитабилне али које су недвосмислено друштвено корисне због високих преливања. Можда у овим условима партнерстава може доћи до смањења конфликта интереса.

Потреба за држањем одређених информација у тајности из власничких разлога изазива конфликт интереса у неким од јавно-приватних партнерстава. Задржавањем власничких права у току извршавања неке јавне улоге може бити у сукобу са правом јавности да буде информисана. Држање одређених информација у тајности је важно за приватни сектор јер му омогућава да буде бољи од својих конкурената. Према томе до потенцијалног конфликта интереса долази када политика партнерства захтева од оних који пружају услуге да буду одговорни према јавности. Приватни партнери могу једноставно да одбију да открију неке информације, на пример о уговорима са својим радницима, и врло често имају добар разлог а то је да избегну да помогну својим конкурентима. Други пример би била партнерства између државе и здравствених институција када оне нису у обавези да дају податке о уговорима које оне склапају са лекарима. Ови уговори садрже неке подстицаје који су дизајнирани да утичу на то како ће се лекари понашати према пацијентима. Такве комерцијалне тајне могу да значе да власничка природа информација може да спречи потрошаче да добију све информације које су им неопходне да направе избор.

Генерално гледано, јавно-приватна партнерства имају више изгледа за успех у одређеном контексту и уколико су структурирана на одређени начин. Партнерство ће имати веће изгледе за успех уколико:

- кључне одлуке буду донешене на самом почетку пројекта и буду приказане у виду конкретног плана,
- се поставе јасне границе одговорности,
- су циљеви оствариви,
- су утврђени подстицаји за партнере,
- се надгледа прогрес.

Успех партнерстава у пружању есенцијалних јавних услуга може захтевати



колико кооперацију толико и конкурентност. Ово је случај у области образовања и истраживања и развоја. Партнерства су доведена у тежу ситуацију јер се приватне и државне школе надмећу за ученике. Приватне школе често привлаче клијенте непринципијелно критикујући државне школе.

Успешност јавно-приватних партнерстава може бити већа уколико партнери нису принуђени да се надмећу на уским тржиштима. Тржишта са јаком конкуренцијом не обезбеђују подстицаје за заједничке подухвате јавног и приватног сектора који би били усмерени на постизање заједничких циљева. Ово можда објашњава успешност партнерстава између јавног сектора и непрофитних организација када се тржишне околности мање узимају у обзир. Овај вид партнерства се показао као веома успешан што је вероватно резултат тога што су циљеви учесника усаглашени и мања је вероватноћа појављивања конфликта интереса.

### Закључак

Партнерства су комплексне организације и могу да укључују профитне компаније, приватне непрофитне организације (у конкурентском окружењу или у ситуацији монопола), као и непрофитне организације јавног сектора. Удруживање државе са приватним и непрофитним организацијама путем уговора је форма партнерстава која има своје предности и мане. Свако партнерство укључује различите нивое и типове конфликта интереса и различите етичке одговорности.

### Литература

1. Јоксимовић, Љ. *Ризици у партнерству јавног и приватног сектора*, Економски видици, бр. 2. Београд, 2006.
2. Покрајац, П. *Предузетништво: изазови и путеви „креативне деструкције“ привреде Србије*, Машински факултет, Београд, 2010.
3. Станковић, Љ. Цветановић, С. *Унапређење конкурентске предности*, *Економика предузећа*, март-април, 2011.
4. Стиглиц, Џ. *Економија јавног сектора*, Економски факултет, Београд, 2008.
5. Yescombe, E. *Javno-privatna partnerstva: načela politike i financiranje*, Mate, Zagreb, 2010.

Стефан Милановић  
Правни факултет, Ниш  
Мр Јелена Ристић  
Висока пословна школа, Блаце

### УГОВОР О ФИНАНСИЈСКОМ ЛИЗИНГУ У ТЕОРИЈИ И ПРАКСИ

#### Апстракт

Аутори у раду указују на нормативно дефинисање финансијског лизинга у домаћој законодавној пракси, комплексности ове нове уговорне форме као тространог правног посла у коме учествују три лица (давалац лизинга, прималац лизинга и испоручилац предмета лизинга), као и два уговора. У оквиру UNIDROITA извршена је најзначајнија правна регулатива комплексног лизинг аранжмана на међународном нивоу, која датира још од 1988. године. Домети међународне регулативе и искустава упоредног законодавства указала су на потребу да се лизинг пословни однос уреди и у домаћем праву. Повољно окружење за лизинг пословни однос довело је до доношења Закона о финансијском лизингу 2003. године, као *lex specialis*, којим је наша земља ушла у уски круг држава које регулишу овај правни посао али само у домену финансијског (индиректног) лизинга, али не и оперативног (директног) лизинга.

**Кључне речи:** лизинг, нова пословна уговорна форма, директни лизинг, индиректни лизинг

### FINANCIAL LEASING CONTRACT IN THEORY AND IN PRACTICE

#### Abstract

The authors of this paper point out to the normative defining of financial leasing in domestic legislative practice, to the complexity of this new contract form as trilateral legal affairs, in which three persons participate (the leasing provider, leasing recipients and distributor of the leasing object), as well as two contracts. The most important legal regulation of complex leasing arrangement on the international level was implemented within UNIDROIT, dating back to 1988. The range of international regulations and experience of comparative legislation have indicated to the need for the leasing business relationship to be regulated by domestic law. Favorable circumstances for the leasing business relationship led to the enactment of the Law on financial leasing in 2003, as *lex specialis*, making our country part of the small number of countries which regulate these legal affairs, but only in financial (indirect) leasing, not in operative (direct) leasing.

**Key words:** leasing, new business contract form, direct leasing, indirect leasing

## Увод

Термин лизинг (*leasing*) води порекло од енглеске речи „*lease*“ (закуп, најам), односно „*to lease*“ (дати у најам, дати у закуп) и, као такав, опште прихваћен је и у домаћој и у међународној пословној пракси. Међутим, ако око самог израза нема спора, постоје велика неслагања око дефинисања овог правног посла у литератури. С тим у вези, постоји читав низ правних, правно – економских и нормативних (законских) решења, која на различите начине дефинишу овај институт.

Настанак лизинг установе споран је у правној теорији. Извесни аутори сматрају да је он настао у Египту још 3000 година пре нове ере. По другом гледишту, доминантнијем, порекло ове установе везује се за неке пословне операције крајем деветнаестог века америчке фирме *Bell Telephone*, које су наликвале данашњем лизингу. Најзад, према трећем гледишту лизинг посао се појавио тек 50–их година XX века у САД, одакле се шездесетих година почео преносити у Европу и на друге континенте.<sup>1</sup>

### Нормативно дефинисање лизинга у домаћој законодавној пракси

Наша позитивно – правна регулатива уређује само доминантни (тространи, индиректни) лизинг, код кога се појављују три стране у послу: давалац лизинга, корисник лизинга и испоручилац предмета лизинга.

Према нашем Закону о финансијском лизингу,<sup>2</sup> финансијски лизинг се дефинише као *посао* у коме давалац лизинга:

- са испоручиоцем предмета лизинга, одређеним од стране примаоца лизинга, закључује уговор на основу кога стиче право својине на предмету лизинга, према спецификацији примаоца лизинга и под условима које, уколико се односе на интересе примаоца лизинга, одобрава прималац лизинга; и
- са примаоцем лизинга закључује уговор о финансијском лизингу којим се обавезује да на примаоца лизинга пренесе овлашћење држања и коришћења предмета лизинга на уговорено време, а прималац лизинга се обавезује да му за то плаћа уговорену накнаду у уговореним ратама.<sup>3</sup>

Наведене одредбе јасно указују да се *посао* (финансијског) лизинга реализује закључењем два уговора:

- уговора о испоруци, код кога финансијер (давалац лизинга), по

<sup>1</sup> Васиљевић, М.: Трговинско право, Београд, 2006, с. 296.

<sup>2</sup> Чл. 2. Закона о финансијском лизингу („Сл. гласник РС“, бр. 55/03 и 61/05).

<sup>3</sup> UNIDROIT Конвенција о финансијском лизингу дефинише посао финансијског лизинга као трансакцију у којој једна страна, давалац лизинга (*lessor*), по спецификацији друге стране, примаоца лизинга (*lesser*), ступа у уговор о испоруци (*the supply agreement*) са трећом страном, испоручиоцем лизинга (*the supplier*). Давалац лизинга стиче својину на опреми, у складу са спецификацијама примаоца лизинга и он закључује уговор (*the leasing agreement*) са примаоцем лизинга, гарантујући му право употребе опреме, уз противничидбу плаћања накнаде за њено коришћење (чл. 2. ст. 1. Конвенције).

инструкцијама лица коме је неопходан предмет лизинга (прималац лизинга), закључује уговор са испоручиоцем предмета лизинга; и

- уговора о лизингу, који давалац лизинга закључује са примаоцем лизинга.

Решење нашег законодавца је у солидној мери теоријски спорно, јер постоји јасна дистинкција између лизинг – *посла* (као посла финансирања уопште) и лизинг – *уговора* (као правно – техничког средства, путем којег се реализује читав лизинг аранжман).

Зато морамо јасно подвући да је уговор о лизингу само део укупног посла (лизинг посла) и могли би смо га дефинисати на следећи начин:

*Уговор о лизингу је такав уговор којим се давалац лизинга обавезује да ће кориснику лизинга уступити на коришћење уговорену ствар за одређено време или за одређени посао, као и да ће обавити све радње које су потребне за то коришћење, а корисник лизинга се обавезује да плаћа накнаду у уговореним ратама и да по истеку уговореног рока ствар врати даваоцу лизинга, продужи њено коришћење или је откупи.*

Разумљиво, једна овако општа дефиниција уговора о лизингу не може да истакне читав низ модалитета лизинг аранжмана (уговора) и све његове специфичности. Ова дефиниција, по својој конструкцији је правна, јер акценат ставља на правне функције уговора о лизингу, занемарујући његове економске елементе и ефекте.

### **Извори права за уређење лизинг послова**

Уговор о лизингу, као аутономну творевину трговинске праксе (пре свег међународне), већина националних правних система није регулисала на целовит начин. Колико је познато, посебне законе о лизингу донеле су само Белгија, Француска, Русија, Румунија и Македонија, док код осталих држава постоје прописи који се посредно примењују на ову установу.

Обзиром на широку примену овог уговора у међународном промету, као и на тежњу да се правила о његовој примени у солидној мери унификују, донета је UNIDROIT Конвенција о финансијском лизингу 1988. године у Отави,<sup>4</sup> која на целовит начин регулише финансијски (посредни - индиректни) лизинг, али не и тзв. оперативни (непосредни - директни) лизинг.

Код нас, материја лизинга регулисана је одредбама већ поменутог Закона о финансијском лизингу од 27. марта 2003. године, који је ступио на снагу 4. јуна 2003. године. Доношењем овог закона наша земља је ушла у уски круг држава које регулишу овај правни посао само у домену финансијског (индиректног) лизинга, али не и оперативног (директног) лизинга.

---

<sup>4</sup> UNIDROIT Convention on International Financial Leasing. Конвенција је усвојена у Отави 28. маја 1988., ступила је на снагу 1. маја 1995. године

## Особине и учесници уговора о лизингу

Уговор о лизингу, када је реч о нашем правном систему, спада у *именоване* уговоре (*contractus nominati*), обзиром да је донет нови Закон о финансијском лизингу, који као *lex specialis* посебно предвиђа и уређује институт финансијског лизинга.<sup>5</sup> То је, такође, и *формалан* уговор (где форма има дејство *ad solemnitatem*) и уговор са *свечаном формом* (упис у посебан регистар са дејством према трећим лицима од дана таквог уписа).<sup>6</sup> Уговор о лизингу је уговор *са трајним извршењем обавеза* (обавезе из уговора о лизингу извршавају се у дужем временском периоду, чије трајање се уређује законом, односно императивним нормама ради заштите одређених интереса). То је и уговор *по приступу* (што је данас најчешћи случај, мада се, ређе, он може закључити и као уговор чија је садржина одређена споразумом уговорних страна). Он је, истовремено, и *двострано – обавезан, теретан и комутативан* уговор. Уговор о лизингу није уговор *intuitu personae* (обзиром да се у данашње време као лизингодавци појављују снажне лизинг компаније основане од моћних финансијских и осигуравајућих друштава, па им лична својства и строго лично извршавање обавеза није битан моменат, јер располажу супериорним механизмима којима штите своје интересе).<sup>7</sup> На крају, уговор о лизингу спада и у *мешовите* уговоре (јер у себи садржи елементе продаје, закупа, зајма, уговора о делу, уговора о кредиту и др.).

Учесници у лизинг послу, у најширем смислу, јесу: давалац лизинга (лизинг друштво) и корисник лизинга. У међународној пословној пракси у правни однос ступају и произвођач предмета лизинга и тзв. финансијер пословног подухвата.

Давалац лизинга је друштво које уступа одређену ствар на коришћење уз одговарајућу накнаду. Корисник лизинга је друштво које прима на коришћење неку ствар на одређено време, уз обавезу да уговорену накнаду (закупнину) плаћа у прецизно утврђеним ратама (оброцима). Произвођач предмета лизинга може бити лице које посредно учествује у лизинг послу, али може имати и улогу даваоца лизинга (код тзв. директног лизинга). Интересантна је позиција финансијера посла. По правилу то је финансијска установа (банка) која се појављује код лизинга у ширем смислу и она купује тражбину коју произвођач има према примаоцу лизинга по основу плаћања доспеле закупнине. У ствари, ради се о дисконтном послу, јер финансијска установа дисконтира целокупни износ закупнине или један њен део.<sup>8</sup>

Према UNIDROIT Конвенцији о међународном финансијском лизингу, лизинг посао подразумева посебан тип трипартитне финансијске трансакције која се реализује у форми куповине и изнајмљивања опреме.<sup>9</sup> На овај начин Конвенција,

<sup>5</sup> Упоредити са: Васиљевић, М.: Трговинско право, Београд, 2006, с. 296; Ђурђевић, М.: Правне карактеристике и битни елементи уговора о финансијском лизингу, Правни живот, бр. 11/02, с.546.

<sup>6</sup> Чл. 43 – 51. Закона о финансијском лизингу („Сл. гласник РС“, бр. 55/03 и 61/05).

<sup>7</sup> Упоредити са: Васиљевић, М.: Трговинско право, Београд, 2006, с. 296.

<sup>8</sup> Ђуровић, Р., Ћирић, А.: Међународно трговинско право (Посебни део), Ниш, 2005, с. 264.

<sup>9</sup> Cuming, R.: True Leases and Security Leases Under Scandian Personal Property Security Acts, Canadian Bussines, 1989.

у посао финансијског лизинга обавезно укључује три субјекта (испоручиоца, даваоца и примаоца лизинга) и два уговорна односа (уговор о куповини између испоручиоца и даваоца лизинга и уговор о лизингу између даваоца и примаоца лизинга).<sup>10</sup>

Према нашем Закону о финансијском лизингу из 2003. године, који доследно прихвата концепцију Конвенције о међународном финансијском лизингу, као учесници лизинг посла (закон уместо израза „учесници“ користи термин „субјекти посла“) јављају се: давалац лизинга, прималац лизинга и испоручилац предмета лизинга.

*Давалац лизинга* је лице које, према спецификацији примаоца лизинга, са испоручиоцем одређеним од стране примаоца лизинга, закључује уговор на основу кога стиче право својине на предмету лизинга. Давалац лизинга са примаоцем лизинга закључује уговор којим се обавезује да, задржавајући право својине на предмету лизинга, на примаоца пренесе овлашћења држања и коришћења предмета лизинга на одређено време, а прималац се обавезује да му за то плаћа одређену накнаду, у одређеним ратама. Давалац лизинга, у смислу закона (чл. 10.), може бити лице које мора да испуни два услова: 1) да је реч искључиво о привредном друштву основаном у складу са законом којим се уређује правни положај привредних друштава;<sup>11</sup> и 2) да је минимални уплаћени новчани део основног капитала тог друштва 100.000 евра. Овако висок износ минималног основног капитала уводи се због заштите сигурности правног промета, имајући у виду да финансијски лизинг представља финансијску, а не обичну привредну делатност, па оснивање ових друштава, по правилу, захтева знатно веће улоге у односу на нека друга привредна друштва. Примера ради, у Француској је правни статус даваоца лизинга регулисан Монетарним и финансијским законом, према коме статус даваоца лизинга има правно лице које врши банкарске операције као и предузеће које обавља послове финансијског лизинга („финансијско предузеће“), чији је минимални уплаћени основни капитал 2.200.000 евра. Већи основни капитал за лизинг компаније захтева се и у Шведској, Холандији, Румунији, Турској, Македонији итд.<sup>12</sup>

*Прималац лизинга* је правно или физичко лице које са даваоцем лизинга закључује уговор о финансијском лизингу, којим се давалац лизинга обавезује да, задржавајући право својине на предмету лизинга, на примаоца пренесе овлашћење држања и коришћења предмета лизинга на одређено време, а прималац се обавезује да му за то плаћа одређену накнаду у одређеним ратама.<sup>13</sup>

*Испоручилац предмета лизинга* је правно или физичко лице које на даваоца лизинга преноси право својине на предмету лизинга, ради његове предаје

---

<sup>10</sup> Чл. 1. Конвенције о међународном финансијском лизингу.

<sup>11</sup> На овај начин давалац лизинга може бити само домаће привредно друштво. Ово је решење уведено Законом о изменама и допунама Закона о финансијском лизингу («Сл. гласник РС», бр. 51/05), чиме је стављена ван снаге одредба из изворног текста Закона о финансијском лизингу, по коме су даваоци лизинга могла бити како домаћа, тако и страна привредна друштва.

<sup>12</sup> Перовић, Ј.: Опште концепције Закона о финансијском лизингу Републике Србије, Правни живот, бр. 11/03, с. 205.

<sup>13</sup> Чл. 11. Закона о финансијском лизингу.

примаоцу лизинга на држање и коришћење, на уговорено време и уз уговорену накнаду. Закон изричито подвлачи да у посао финансијског лизинга морају бити укључена сва три субјекта (давалац, прималац и испоручилац предмета лизинга). Уговор у коме су давалац и испоручилац предмета лизинга исто лице, неће се сматрати послом финансијског лизинга.<sup>14</sup>

## Елементи уговора о лизингу

Према ставовима међународне пословне праксе, као и по одредбама нашег Закона о финансијском лизингу (чл.6.), битни елементи уговора о лизингу су: предмет лизинга, накнада коју плаћа прималац лизинга и време трајања лизинг посла.

По правилу, предмет лизинга је непотрошна (а никако потрошна) ствар јер, по природи ствари, потрошна ствар губи од своје суштине, исцрпљује се, те корисник лизинга не би био у стању да испуни своју обавезу да исту ствар, протеком рока важности уговора, врати даваоцу лизинга у стању у коме ју је примио.

Предмет лизинга могу бити како покретне ствари (реч је, обично, о технички сложенијим стварима попут компликованих индустријских постројења, опреме, машина, рачунара, електронских уређаја, бродова, авиона, путничких аутомобила и других превозних средстава, специјалне опреме за рударска и слична истраживања итд.), тако и непокретности (земљиште, зграде, хотели и други угоститељски објекти, као и друге грађевине привредног или чак општег значаја).<sup>15</sup> Ипак, због значаја који непокретности имају за сваку државу, поједина права предвиђају одређена ограничења у погледу могућности да оне буду предмет лизинга.<sup>16</sup> Према одредбама нашег Закона о финансијском лизингу, предмет финансијског лизинга може бити само покретна непотрошна ствар попут опреме, постројења, возила и сл.<sup>17</sup>

Накнада је, по правилу, закупнина која се од стране корисника лизинга исплаћује даваоцу лизинга. Она је, по својој природи, и мотив и циљ давања предмета лизинга на коришћење. Висина накнаде се одређује уговором о лизингу, а утврђује се према вредности предмета лизинга и трајању уговора, и то тако да се на сигуран начин може повратити уложени капитал у лизинг посао са свим трошковима и зарадом. Према неким ауторима, висина накнаде код лизинг посла знатно премашује набавну вредност предмета лизинга и може ићи и до 143% од такве набавне вредности.<sup>18</sup>

---

<sup>14</sup> Чл. 13. ст. 1. Закона о финансијском лизингу

<sup>15</sup> Интересантан је пример са Erste компанијом (у чијем су саставу Immorent, Stobag и Roof), која је у Аустрији, због недостатка финансијских средстава ове државе изградила аутопут од Беча до границе са Чешком и мост у близини Граца, а аустријска држава је отплату изграђених објеката вршила системом отплате лизинг надокнаде на рок од 20 година.

<sup>16</sup> Ђурђевић, М.: Правне карактеристике и битни елементи уговора о финансијском лизингу, Правни живот, бр. 11/02, с. 553.

<sup>17</sup> Чл. 4. Закона о финансијском лизингу.

<sup>18</sup> Ђуровић, Р., Ћирић, А.: Међународно трговинско право (Посебни део), Ниш, 2005, с. 262.



Накнада се, обично, обрачунава месечно, квартално, полугодишње или годишње.

За разлику од неких других пословних аранжмана где је дужина њихових трајања препуштена аутономији воље странака, према решењима које нуди упоредно законодавство овакве слободе уговорних страна нема, већ се то уређује законима. При томе треба подвући да је трајање уговора о лизингу, у највећем броју случајева, законом одређено негативно, у смислу да је предвиђена доња граница, односно минимални рок трајања овог уговора. Примера ради, код нас, минимални рок на који се уговор о лизингу закључује не може бити краћи од 2 године, у Русији 1,5 година, у Македонији 3 године итд. Разлози за овакво законско нормирање минималног рока трајања уговора о лизингу су многобројни, али доминира чињеница да трајање овог уговора, врло често, непосредно утиче на виталне интересе уговорних страна, а не ретко и на опште интересе.

По природи ствари небитни елементи су такви елементи који могу, али не морају наћи место у једном уговору о лизингу и ствар су договора уговорних страна. Примера ради, према нашем Закону о финансијском лизингу, као небитни елементи уговора јављају се: место, време и начин испоруке предмета лизинга; својина на предмету лизинга; страна која је обавезна да осигура предмет лизинга и ризици од којих треба да буде осигурана; начин престанка уговора; опције куповине или продужења уговора; трошкови транспорта предмета лизинга, његова монтажа, демонтажа и текуће одржавање; замена делова, сервис и техничко – технолошко унапређење; обучавање особља примаоца лизинга; и други елементи о којима уговорне стране постигну сагласност.<sup>19</sup>

## Обавезе уговорних страна

Прва и основна обавеза даваоца лизинга је *прибављање предмета лизинга, према спецификацији примаоца лизинга, од испоручиоца кога је одредио прималац лизинга и предаја предмета лизинга на коришћење примаоцу*. Предмет лизинга (опрема или друге ствари) који се уступа на коришћење, мора имати уговорена или уобичајена својства и мора служити у наменске сврхе кориснику лизинга. За материјалне недостатке предмета лизинга примаоцу лизинга одговара испоручилац, уколико није другачије уговорено.<sup>20</sup> Ако је предметом лизинга примаоцу причињена штета, за њу не одговара давалац лизинга, осим ако је прималац претрпео штету услед тога што се ослонио на стручност даваоца лизинга или је давалац имао учешћа у избору испоручиоца или спецификацији предмета лизинга (осим ако другачије није договорено).<sup>21</sup>

Друга обавеза даваоца лизинга је *заштита примаоца лизинга од правних недостатака (евикције)*. С тим у вези, давалац лизинга одговара ако на предмету лизинга постоји право трећег лица које искључује, умањује или ограничава несметану државину примаоца лизинга, а о чијем постојању прималац лизинга није обавештен, нити је пристао да узме предмет лизинга оптерећен тим правом. Одговорност даваоца лизинга за правне недостатке не може се уговором ограничити

<sup>19</sup> Чл. 6. ст. 2. Закона о финансијском лизингу.

<sup>20</sup> Чл. 16. Закона о финансијском лизингу.

<sup>21</sup> Чл. 17. Закона о финансијском лизингу.

или искључити.<sup>22</sup> Конвенција о међународном финансијском лизингу скоро на исти начин уређује одговорност даваоца лизинга за правне недостатке и експлицитно забрањује искључење ове одговорности.<sup>23</sup>

Трећа обавеза даваоца лизинга, ако је то уговором даваоца и примаоца лизинга предвиђено, је да по истеку уговора *пренесе својинско – правна овлашћења на примаоца лизинга*. У вези са својинско – правним обавезама даваоца лизинга и наш Закон о финансијском лизингу (чл. 22.) и Конвенција о међународном финансијском лизингу (чл. 14.) дају могућност да исти пренесе своје право својине на предмету лизинга на неко треће лице (при чему треће лице не може захтевати од примаоца предају предмета лизинга пре истека рока на који је уговор о лизингу закључен). Међутим, ово право даваоца лизинга прималац лизинга може уговором искључити или уредити на други начин (чл. 22. ст. 3. Закона о финансијском лизингу).

Четврта обавеза даваоца лизинга (која није уређена нашим Законом о финансијском лизингу, али је познаје међународна пословна пракса) односи се на *уредно одржавање предмета лизинга*, ако је то у уговору прецизно стипулисано (сервисирање према одређеним техничким нормативима, оправка и замена истрошених делова, обука особља примаоца лизинга и преношење на њих потребних техничко – технолошких знања и искустава итд.).

Прва и елементарна обавеза примаоца лизинга је *преузимање предмета лизинга* на начин, у време и на месту предвиђеним уговором. У случају неуредног испуњења ове обавезе примаоца лизинга, сходно се примењују општа правила Закона о облигационим односима која се тичу доцње.<sup>24</sup>

Друга обавеза примаоца лизинга је *плаћање лизинг накнаде (закупнине)* у износима, роковима и на начин предвиђен уговором о лизингу. У случају неуредног испуњења ове обавезе давалац лизинга може раскинути уговор: ако прималац задодни са исплатом прве рате; ако задодни са исплатом једне или више узастопних рата чији укупни износ достиже четвртину укупне накнаде; или ако прималац не исплати једну рату, а из датих околности произилази да будуће обавезе исплате неће бити испуњене. У сваком од ових случајева, пре раскида уговора, давалац лизинга мора примаоцу оставити примерени рок за испуњење обавезе плаћања накнаде. Ако прималац не испоштује овај накнадни рок, уговор о лизингу се раскида по самом закону (чл. 28.). Конвенција о међународном финансијском лизингу прави разлику између „обичног“ неиспуњења обавезе плаћања накнаде од стране примаоца (у ком случају може тражити исплату приспелих неисплаћених износа лизинг накнаде са каматом и трошковима) и „битног“ (substantial) неиспуњења ове обавезе, код кога може тражити убрзану исплату будућих износа накнаде заједно са каматом и трошковима или раскинути уговор и повратити државину и тражити накнаду штете, која би га ставила у положај у коме би био да је прималац уредно извршио своје обавезе из уговора.<sup>25</sup>

<sup>22</sup> Чл. 18. и чл. 21. Закона о финансијском лизингу.

<sup>23</sup> Чл. 8. ст. 2 и 3. Конвенције о међународном финансијском лизингу.

<sup>24</sup> Чл. 325 – 326. ЗОО.

<sup>25</sup> Чл. 13. Конвенције о међународном финансијском лизингу.

Трећа обавеза примаоца лизинга је *коришћење и одржавање предмета лизинга на уговорен начин*. С тим у вези, прималац лизинга је дужан да предмет лизинга користи у складу са уговором или његовом наменом са пажњом доброг привредника, као и да га одржава у исправном стању и врши поправке на њему. У свим овим случајевима, неуредно извршење од стране примаоца лизинга повлачи његову обавезу накнаде штете даваоцу лизинга.

На крају, прималац лизинга је обавезан да по престанку уговора *неоштћен предмет лизинга са припацама врати даваоцу лизинга или лицу које давалац одреди*, осим ако уговором није предвиђено право примаоца лизинга да откупи предмет лизинга или продужи уговор о лизингу.<sup>26</sup>

Основна обавеза испоручиоца је *предаја предмета лизинга* примаоцу лизинга у исправном стању, заједно са припацама, на начин, у време и на месту који су предвиђени уговором о испоруци, осим ако је уговором о лизингу предвиђено да предмет лизинга испоручи давалац лизинга. Ако испоручилац не испоручи предмет лизинга, ако га испоручи са доцњом или ако предмет лизинга има материјалне недостатке, прималац лизинга има према испоручиоцу права која би, у складу са Законом о облигационим односима, имао да је био странка у уговору са испоручиоцем, осим права на раскид и поништај уговора закљученог између даваоца лизинга и испоручиоца, као и право на снижење цене. Испоручилац, при томе, не може бити одговоран и даваоцу и примаоцу лизинга за исту штету.

Друга обавеза испоручиоца састоји се у томе да уговор који је он закључио са даваоцем лизинга, по основу кога је давалац постао власник предмета лизинга, *не може накнадно мењати са дејством према примаоцу, без сагласности примаоца лизинга*.

## Врсте уговора о лизингу

У савременој, пре свега међународној пословној пракси, постоји већи број модалитета уговора о лизингу. Они се разврставају према различитим критеријумима, зависно од тога шта се узима као одлучујући моменат за класификацију ових уговора. Ипак, у правној теорији доминантно је разврставање уговора о лизингу према међусобним односима уговарача, па с тим у вези треба разликовати индиректни (финансијски, у ужем смислу) лизинг и директни (неправи, у ширем смислу) лизинг.

Иако се већина наших претходних излагања о лизингу односила управо на овај облик лизинга, ради теоријско – правне перфекције, поновићемо најбитније његове карактеристике.

Ово је тространи правни посао у коме учествују три лица (давалац лизинга, прималац лизинга и испоручилац предмета лизинга), као и два уговора. Доминантно место има давалац лизинга (лизинг друштво) који има улогу посредника између испоручиоца и примаоца лизинга, односно финансирање посла, обзиром да купује предмет лизинга од испоручиоца и уступа га примаоцу на коришћење уз наплату одговарајуће накнаде (закупнине). Таква његова улога захтева да се он јавља и

<sup>26</sup> Чл. 33. Закона о финансијском лизингу.

као уговорна страна у оба уговорна односа који прате лизинг конструкцију. Први уговорни однос заснива се између даваоца лизинга и испоручиоца, на бази кога давалац купује предмет лизинга, према спецификацији коју му даје прималац лизинга, и остаје његов власник за читаво време трајања лизинг посла. Други уговорни однос заснива се између даваоца и примаоца лизинга, са одговарајућим правима, обавезама и одговорностима уговорних страна. То је, суштински посматрано, прави лизинг однос.

Директни (квази) лизинг је облик лизинга где се јављају само два лица: давалац лизинга (који је истовремено и испоручилац) и прималац лизинга. У овом случају, дакле, нема трећег лица, већ је реч о уговорном односу који производи класично *inter partes* дејство, на бази кога се давалац обавезује да преда предмет лизинга примаоцу на употребу, а прималац се обавезује да за то плаћа одређену накнаду. Обзиром да је давалац лизинга истовремено и испоручилац, он мора да реши проблем властитог финансирања. То могу бити његова сопствена средства (обично код производње и испоруке једноставније и јефтиније опреме или других ствари) или средства узета од тзв. суфинансијера посла (када је реч о производњи и испоруци сложене и скупе опреме и других ствари). У овом другом случају питање суфинансирања се решава тако што давалац лизинга продаје своја потраживања по основу лизинг накнаде према примаоцу лизинга уз одређени дисконт. На овај начин суфинансијер (обично банка) се укључује у посао као трећи учесник, али он не купује предмет лизинга (као код индиректног лизинга), већ купује потраживања доспелих накнада према примаоцу лизинга.

Поред тога, између индиректног и директног лизинга постоје и друге разлике. Тако, код индиректног лизинга постоји основни (базни) рок у коме се уговор не може отказати, док то није случај са директним лизингом који може бити отказан простим одустајањем од уговора у утврђеним отказним роковима. Такође, инвестициони трошкови се код индиректног лизинга амортизују у потпуности или у највећем делу за време трајања уговора, док то код директног лизинга није случај.

Поред тзв. основних облика лизинга (индиректни и директни), пословна пракса изнедрила је и неке друге врсте лизинга. Прво, разликују се лизинг *покретних* и лизинг *непокретних* ствари. Друго, разликују се лизинг *опреме* (једне или више машина, аутомобила и сл.) и *plant* лизинг (комплектних постројења). Треће, разликују се *term* лизинг (прималац лизинга преузима обавезу да по истеку уговора врати предмет лизинга) и *револвинг* лизинг (прималац лизинга је овлашћен да по истеку уговора тражи продужење уговора и замену предмета лизинга новијим и модернијим). Четврто, према дужини трајања, разликују се *краткорочни* лизинг (чији су предмет потрошна добра и када се због обавезе сервисирања овај лизинг назива и сервисни лизинг) и *дугорочни* лизинг (чији је предмет инвестициона опрема).<sup>27</sup>

Поред наведених, у савременој пословној пракси присутне су и друге категорије лизинг послова: *праволинијски (фиксни)* лизинг (код кога се лизинг накнада плаћа у регуларним интервалима за одређени период); *градуирани (постепени)* лизинг (код кога се врши периодично повећање лизинг накнаде у зависности од повећања трошкова енергије, пореза, инфлације и сл.); *процентни*

<sup>27</sup> Васиљевић, М.: Трговинско право, Београд, 2006, с. 300.

лизинг (код кога се износ накнаде базира на проценту нето профита бизниса корисника лизинга или његове бруто продаје); *нето* лизинг (где закупац, осим накнаде, плаћа и расходе по основу лизинг имовине, порезе, осигурање, одржавање и сл.); *оригинални (master)* лизинг (ово је облик који контролише све остале лизинге који следе, у случају да је кориснику лизинга одобрено да одобри тзв. подлизинг, под истим базичним роковима и условима, без уговарања новог уговора о лизингу); *подлизинг (сублизинг)* (који се извршава од стране корисника лизинга преношењем исте имовине, за краћи период од онога у коме њом располаже корисник лизинга); *повратни* лизинг (то је претходно уговорена трансакција у којој онај који трансферише право продаје имовине има право да је касније узме у лизинг); итд.<sup>28</sup>

### Однос уговора о лизингу и сличних правних послова

По својој правној природи уговор о лизингу је мешовит правни посао који у себи садржи елементе других уговора облигационог, односно привредног права. Ту се у првом реду мисли на уговор о закупу, уговор о продаји, уговор о делу, уговор о зајму и др. Међутим, између уговора о лизингу и напред наведених уговора, упркос сличностима, постоје и врло битне разлике.

По својој правној природи уговор о лизингу је најсличнији уговору о закупу што није ништа неуобичајено, обзиром да се лизинг и развио из овог правног посла. Међутим, основна разлика је у мотиву давања одређених ствари на коришћење. Код уговора о закупу власник ствари коју је дао у закуп набавио ју је за своје потребе, а не ради давања у закуп. Код лизинга, међутим, давалац лизинга је набавио ствар која је предмет уговора о лизингу, управо да би је уступио на коришћење примаоцу. Поред тога, у уговору о лизингу се редовно предвиђа обавеза даваоца лизинга да одржава предмет лизинга, сервисира га, замењује истрошене делове, обучава кадрове и сл., док тога нема код класичног уговора о закупу.

Код уговора о продаји предмет је пренос својине на одређеним стварима, док код уговора о лизингу то је уступање ствари ради њеног коришћења. Мањих потешкоћа око разграничења има када је реч о уговору о продаји са задржавањем права својине права продвца (*pactum reservati domini*) и уговора о лизингу. Међутим, разлике између ових послова су очигледне, у смислу да је продаја са задржавањем права својине продавца средство заштите продавца од ризика неплаћања куповне цене од стране купца, док код уговора о лизингу таква заштита изостаје, чак и када се ради о оним лизинг пословима који предвиђају да ће прималац лизинга по истеку уговора моћи откупити предмет лизинга.

Између уговора о лизингу и уговора о делу могу се запазити сличности једино када је реч о обавези даваоца лизинга да одржава и сервисира опрему која је предмет лизинга. Међутим, ради се о допунској обавези даваоца лизинга (ако се изричито предвиди у уговору о лизингу), а никако о његовој основној обавези.

Код уговора о зајму, зајмопримац стиче право својине, односно друго одговарајуће право, док код уговора о лизингу прималац не стиче право својине на примљеној ствари, већ само право њеног коришћења. Осим тога, код уговора о

<sup>28</sup> Љутић, Ж.: Банкарско и берзанско пословање, Београд, 2007, с. 97.

зајму зајмопримац не враћа исту ствар, већ другу ствар али исте врсте, количине, каквоће и сл., док код уговора о лизингу враћа исту ствар по истеку уговореног рока, али не истог квалитета, обзиром да долази до њене нормалне амортизације и трошења током коришћења.

## Закључак

Уговор о финансијском лизингу представља сложен пословни аранжман како са правног тако и са економског аспекта, међутим обзиром на концепт овог рада детаљнија анализа посвећена је нормативном дефинисању лизинга у домаћој законодавној пракси. Доношење Закона о финансијском лизингу 2003. године, као *lex specialis*, којим је наша земља ушла у уски круг држава које регулишу овај правни посао али само у домену финансијског (индиректног) лизинга, а не и оперативног (директног) лизинга, јесте последица како окружења повољног за лизинг пословни однос тако и притиска од стране међународних организација, у циљу заштите интереса давалаца услуга на најбољи могући начин.

Неспорно је да је решење нашег законодавца у солидној мери теоријски спорно јер поставља јасну дистинкцију између лизинг посла и лизинг уговора с једне стране, и да општа дефиниција уговора о лизингу не може да истакне читав низ модалитета лизинг аранжмана и све његове специфичности обзиром да је по својој конструкцији правна, те с тога и занемарује његове економске елементе и ефекте који су од изузетног значаја за све тржишно орјентисане економије, с друге стране.

## Литература

1. Васиљевић, М.: Трговинско право, Београд, 2006.
2. Ђурђевић, М.: Правне карактеристике и битни елементи уговора о финансијском лизингу, Правни живот, бр. 11/02, с.546.
3. Ђуровић, Р., Тирић, А.: Међународно трговинско право (Посебни део), Ниш, 2005.
4. Cuming, R.: True Leases and Security Leases Under Scandian Personal Property Security Acts, Canadian Bussines, 1989.
5. Закон о финансијском лизингу („Сл. гласник РС“, бр. 55/03 и 61/05).
6. Љутић, Ж.: Банкарско и берзанско пословање, Београд, 2007.
7. Перовић, Ј.: Опште концепције Закона о финансијском лизингу Републике Србије, Правни живот, бр. 11/03.
8. UNIDROIT Convention on International Financial Leasing, (1988).

### НИШ КАО ЦЕНТАР РЕГИОНА

- Просторно-демографске карактеристике Ниша -  
„Односи у простору су огледало односа у друштву“

#### Апстракт

Град је друштвена заједница која има своју социјалну структуру. Због тога је град одувек био огњиште новотарија, промена, социјалних буна, кисели квасац у животу целе земље<sup>1</sup>. Град је постао поприште многих друштвених промена<sup>2</sup>. Град Ниш, некада индустријски и привредни центар региона, дели судбину већине градова са сличном структуром привреде и становништва, уједно чинећи и подручје (раскрсницу) у коме се стичу („секу“) сви путеви, како они од истока ка западу, тако и они од југа ка северу. Управо је баш та раскрсница, са које је путник, био он добронамеран или не, стизао на све четири стране света, предодредила судбину Ниша. Стога је Ниш признат као саобраћајно средиште Балкана и као географско језгро Балканског Полуострва. Ниш се током друге половине 20. века формирао као регионални и макрорегионални центар свог окружења. Сам град је формиран у просторном вакуму гравитације великих метрополских центара Београда, Софије и Скопља<sup>3</sup>. Просторно-економски и демографски развој Ниша карактерише се снажним променама у свом непосредном окружењу. Стагнација и рецесија у развоју града, као последица друштвено-економских промена током 90-тих година, има и свој просторно-демографски одраз. Зато би основни циљ овог рада требало да укаже на просторну дистрибуцију становништва на подручју Ниша као и територија које су под његовом непосредном административном управом.

**Кључне речи:** Ниш, становништво; просторно-демографске карактеристике, регионални развој, регионализација

---

<sup>1</sup> Цветко Костић, Град и време, ГРО „Просвета“, Београд, 1982.г., стр. 18.

<sup>2</sup> Анри Леффевр, Урбана револуција, НОЛИТ, Београд, 1974.г.,стр. 213.

<sup>3</sup> Ј. Ђирић издваја две теорије, односно два нивоа распрострањености макрорегионалних утицаја Ниша у окружењу – макрорегију сталних и стабилних утицаја (стални централитет) и макрорегију ослабљених и осцилаторних утицаја Ниша. Прва регија обухвата око 8200 км<sup>2</sup> а на њој живи око 650.000 становника (укључујући и Ниш), а друга површину од око 22.000 км<sup>2</sup> са 1,6 милиона становника, а протеже се од Кладова на северо-истоку до Прешева на југу (Енциклопедија Ниша, стр. 143, и В.Костић стр. 58.).



## NIŠ AS CENTER REGION

- Spatial and demographic characteristics of Nis -

*“Relations in space are a mirror of social relations”*

### Abstract

*The city is a social community that has its own social structure. Therefore, the city has always been the hearth innovation, change, social rebellion, sour leaven in the life of the whole country. The city became the scene of many social changes. The city of Nis, used industrial and commercial center of the region, shares the fate of most cities with similar structure of the economy and population, also making the area (intersection) in which the gain (“cut”), all roads, as they are from east to west, and they South to North. It is just the intersection, from which the traveler, whether benevolent or not, made it to all four corners of the world, the predetermined fate of Nis. Therefore, it is recognized as the Nis traffic center of the Balkans as a geographical core of the Balkan Peninsula. Nis during the second half of the 20th century established as a regional and macroeconomic center of your surroundings. The town itself was formed in the spatial vacuum gravity of large metropolitan centers of Belgrade, Sofia and Skopje. Spatial-economic and demographic development is characterized by strong Nis changes in their immediate environment. Stagnation and recession in the development of the city, as a consequence of socio-economic changes in the 90's, has its spatial-demographic reflection. Therefore the basic aim of this study should show the spatial distribution of population in the area of Nis and the territories under its direct administrative authority.*

**Key words:** *Nis, population, spatial-demographic characteristics, regional development, regionalization*

### Географске и демографске карактеристике

Велики град јесте умногоме рефлекс глобалне друштвене стварности, чак и у много мирнијим, сређенијим временима, велики град носи мноштво социопатолошких садржаја појединачно, колективно, класно обојених. То је случај свуда у свету.

Међутим, велики град је и средиште свих збивања, место зачетка организованог незадовољства, друштвених покрета и конфликта. Пропорционално његовој величини, он је и стална латентна мања или већа опасност по равнотежу глобалног система. Структура његовог становништва, традиција одгајања грађанина, укоријењеност демократских принципа и институционалних услова њиховог стварног постојања – такође директно утичу на сталну стрепњу власти од тајни расположења његовог становништва.

Град Ниш, као велики град, територијално припада Нишавском округу и представља центар регионалног подручја (три округа – Нишавски, Топлички, Пчињски), са укупно 589.486 становника. Ниш<sup>4</sup>, на раскрсници балканских и европских путева, који повезују Европу са Блиским Истоком, један је од најстаријих градова на Балкану и

---

<sup>4</sup> О настанку Ниша постоји предање да га је саградио краљевић Ниша каменом с оближње хумске чуке. Има доказа да је Ниш насељен већ у праисторијско доба. Сви налази из перода од 4000 година пре н.е. могу се видети у Археолошком музеју у Нишу.

важи од давнина за капију Истока и Запада. Ниш се налази у нишкој котлини уз ушће Нишаве у Јужну Мораву. Ужи центар града је на 194м надморске висине, са највишом тачком на територији града - Соколов камен, врх на Сувој планини (1.523м надморске висине), и најнижом низводно од ушћа Нишаве у Мораву код места Трупале (173м надморске висине)<sup>5</sup>.

Подручје које ће бити посматрано у овом раду обухватаће територију Општине Ниш, која је 2.000 год. конституисана у ранијој административно–управној подели као територија *Скупштине града Ниша*. То је територија Нишке котлине са њеним ободом, са приближном површином од 600 км<sup>2</sup> (тачније 597 км<sup>2</sup> - са учешћем у укупној површини Србије од 0,7%). Мрежа путева је дугачка 391 km, а њену структуру чине: магистрални путеви (9%), регионални путеви (23%) и локални путеви (68%)<sup>6</sup>. Од чега 91,7% локалних и 88,8% регионалних путева задовољавају прописане стандарде.

Током друге половине 20. века спољна граница територије је незнатно мењана. Самој Општини Ниш се, крајем 80-тих год., прикључила села на левој обали Јужне Мораве – Мрамор и Крушце, а крајем 90-тих и село Мраморски поток; тако да данас на посматраној територији има 68 приградских и сеоских насеља. Свакако треба напоменути да су у анализи узета у обзир сва насеља која припадају територији Скупштине града Ниш, иако су она раније припадала другим административно–управним целинама. Године 2000. Скупштина града је подељена на две општине – *општину Ниш* и *општину Нишка Бања*; док је, данас извршена даља подела општине Ниш на општине : *Медијана*, *Палигула*, *Пантелеј* и *Црвени крст* (Табела 1.). Урбано подручје града обухвата простор од 15036 ха, а чине га Ниш са 11 приградских и 7 сеоских насеља.

Табела : Градске општине на подручју просторног плана

Р.Б.	ГРАДСКА ОПШТИНА	ПОВРШИНА км2	БРОЈ СТАНОВНИКА	ГУСТИНА СТ/км2
1	<i>МЕДИЈАНА</i>	10,70	87.405	8.169
2	<i>НИШКА БАЊА</i>	144,86	15.359	106
3	<i>ПАЛИГУЛА</i>	115,86	72.165	623
4	<i>ПАНТЕЛЕЈ</i>	141,57	42.137	298
5	<i>ЦРВЕНИ КРСТ</i>	183,79	33.452	182
	<i>ГРАД НИШ</i>	596,78	250,518	420

Извор: Програм израде просторног плана административног подручја града Ниша 2007-2021.

Град Ниш као заједница становника са својих пет општина представља сложену целину, у којој се општине разликују по бројним карактеристикама: величини, структури удела привредних делатности, оствареном степену урбанизације, начину и стилу живота, итд. Без обзира на све различитости, заједнички циљ је подизање нивоа квалитета живота грађана, који подразумева поред повећања нивоа животног стандарда и задовољавање егзистенцијалних, социјалних и еколошких потреба.

<sup>5</sup> Опширније у: Ристић, М., Историја града Ниша, Споменица ослобођења Ниша, Ниш, 1938.г.& Палигорић, М., Економска и културна историја Ниша, Ниш, 1937.г. & Тирић, Ј., Савремени географски проблем Ниша, Ниш - Губљана, Београд, 1971.г. & www.ni.rs

<sup>6</sup> Од 2000. године општина је повећала за 2 км мрежу локалних путева.

## Град и приградска насеља

Простор обухваћен Генералним урбанистичким планом поред Ниша и Нишке Бање, обухвата још 15 насеља<sup>7</sup>, који чини урбани део, дуг око 22 км, пружајући се од Сићевачке клисуре на истоку до Јужне Мораве на западу. Основно обележје постојеће организације и мреже насеља на подручју града јесте прилично равномерна распоређеност и популациона неуједначеност са недовољном развијеношћу инфраструктуралних система. Треба напоменути да је присутна и уситњеност насеља у брдско–планинским зонама градског подручја.

Саму Југоисточну Србију карактерише уједначеност морфолошке структуре насеља. Сама насеља су раздвојена релативно пространим уједначеним површинама шумског и пољопривредног земљишта. Оваква урбана просторија била је погодна за процес израстања урбане агломерације Ниша, одмах након II светског рата. Дошло је до тога да се на сеоском простору формирају периферијске стамбене четврти града као потпуно одвојене просторне структуре али истовремено чувајући своју функционалну и инфраструктурну симбиозу са градом. Свакако и у овим сеоским насељима грађани су чинили досељено становништво запошљено у градској привреди и ванпривреди; што се може закључити да је имиграционо својство, у демографском развоју ових насеља, итекако имало доминантну улогу и место. За централну Србију у целини је карактеристична расуђена мрежа насеља формирана под утицајем традиционалних облика пољопривредне производње, али и других чиниоца економско-социјалне природе и историјских услова. Под утицајем истих фактора формирана је и мрежа насеља на подручју града Ниша, с тим што се регионалном специфичношћу може сматрати знатно већа густина насеља. Треба споменути, да се број насеља није битно променио, али је један број насеља променио своју административно-територијалну припадност, тако да је просечна величина насеља незнатно повећана, али се одвијало интензивно величинско преструктурирање насеља обележено уситњавањем сеоских и повећањем броја насеља са 5 и више хиљада становника.

Оно што је карактеристично за нишко предграђе заправо чини укупност коришћења простора; а у том контексту доминантно место заузимају пољопривредне површине. Само пољопривредно земљиште чини око 62% укупне површине Ниша, односно 0,15 ха по становнику<sup>8</sup>. Општина Ниш, укључујући и Нишку Бању, по званичним подацима доприноси са 8% националном доходу односно са 1% укупној запослености у Републици Србији<sup>9</sup>. Осим тога, пољопривреда обезбеђује довољно хране за локално становништво, као и сировине за локалну, прехранбену индустрију. Пољопривреда је такође основ руралног

<sup>7</sup> Насеља у обухвату ГУП-а Ниш су: Брзи Брод, „Никола Тесла“, Горњи и Доњи Комрен, Поповац, Медошевац, Горња и Доња Врежина, Ново Село, Прва Кутина, Бубањ, Горње и Доње Међурово, Паси Пољана и Габровац.

<sup>8</sup> У Републици Србији удео пољопривредног земљишта износи 66%, односно 0,65 ха по становнику.

<sup>9</sup> Пољопривреда је веома значајан сегмент укупне привредне активности, јер учествује у стварању укупног народног дохода Града Ниша са 4,65%, док је на нивоу Републике учешће пољопривреде у стварању народног дохода знатно веће и износи 17,27%. Укупно пољопривредно земљиште на територији Града Ниша износи 36.996 хектара, чега у приватном власништву 31.921 хектар (86,3%). Просечни земљишни посед је око 3 хектара. Уз то доминирају уситњени приватни поседи, који се обично састоје од неколико парцела, просечне величине мање од 5 хектара.

развоја у региону. С друге стране, у насељима приграда доминирају изразита непољопривредна домаћинства, без или са незнатно малим пољопривредним поседом. Смањењу пољопривредног становништва у великој мери је допринела производна механизација, бонификација земљишта (примена вештачког ђубрива, наводњавање, мелиорација и сл.) и специјализација производње на великим пољопривредним добрима. Један од најрелевантнијих показатеља за оцену економских резултата неке привреде или региона јесте темпо привредног раста. Наиме, он показује којом брзином привреда региона излази из једног стадијума развијености и улази у нови. Пољопривреда Града Ниша са својим природним ресурсима, људским и техничким потенцијалима, који нису у потпуности искоришћени, може, и у тренутним производним условима, остваривати значајно више приходе и допринети економском развоју града.

Индустријске зоне града чине кључне компоненте везивања града са његовим приградским подручјем. Град данас има око 15 индустријских зона које су настајале у различитим периодима његовог развоја. Индустријске зоне које су у периоду пре II светског рата биле подигнуте на тадашњој периферији града, данас се налазе у тоталном урбаном окружењу. Ове индустријске зоне су након II светског рата ницале дуж излазних путних праваца према Београду, Софији и Скопљу<sup>10</sup>. Основно привредно а тиме и социјално-економско обележје општини и посебно место на «*индустријској мапи*» Србије дају електронска, машинска и индустрија обојених метала, затим дуванска, текстилна и дрвна индустрија. Ниш се међутим, суочио са проблемом високог механичког прилива становништва и са притиском на комуналне, социјалне и друге фондове, који је увелико надмашивао економску снагу града. То је нужно довело до стварања привредне структуре која је карактеристична за недовољно развијена подручја (високо учешће ниско-доходовних радно-интензивних грана индустрије као што су текстилна, кожна, дрвна и др.). Свакако посебна пажња се посвећује истраживању динамике привредног раста, променама привредне структуре и нивоа економске развијености, где се одговарајућим аналитичким поступком утврдило да привреда подручја Ниша није пратила динамику привредног раста Републике Србије. Као главни разлози наводе се наслеђена заосталост и ниже стопе инвестиција.

Ипак је, у будућем периоду, остварен значајан пораст народног дохотка по становнику, првенствено захваљујући порасту индустријске производње. С друге стране, запажено је да се један број општина одликовао заостајањем у развоју, као што је Дољевац, Меровина и Ражањ. У целини гледано, седамдесете и осамдесете године 20. века могу се сматрати годинама привредног просперитета, па су и разлике у нивоу економске развијености смањене. Овај тренд је, међутим, прекинут у периоду привредне кризе и хиперинфлације деведесетих година 20. века.

Иако је раст запослености био релативно брз, понуда радне снаге је стално била изнад могућности запошљавања. На пораст понуде радне снаге, поред демографских чинилаца, претежно су утицали и фактори економске природе, у првом реду низак ниво привредне развијености због закаснеле индустријализације, што је довело до нагомилавања вишкова радне снаге у пољопривреди, па је незапосленост расла и у периоду динамичког привредног развоја. Данас, слободно, можемо закључити да је незапосленост једна од основних економских и социјалних проблема готово у свим општинама<sup>11</sup>.

<sup>10</sup> Индустријске зоне „Север“, „Исток“, и „Запад“.

<sup>11</sup> По високим стопама незапослености нарочито се истичу општине Дољевац и Меровина, у Нишавском округу.

Град Ниш и његово предграђе бележе најдинамичније демографске промене. Уже подручје града Ниша бележи перманентан раст становника све до пописа из 1991. год. када је у граду живело 175.391 становника. Најбржи темпо раста становништва, ужег дела града, забележен је у периоду 1961–1971. год., посебно у периоду када Ниш има најдинамичнији привредни развој чији је индекс раста износио 157,11 ( табела бр. 2. ).

Табела бр. 2. Кретање становништва подручја Скупштине града Ниша у периоду од 1948–2002. год.

	1948.	1953.	1961.	1971.	1981.	1991.	2002.
<b>Скупштина Града Ниша</b>	190280	122100	148354	195362	232563	248086	250519
<b>Ниш</b>	49332	58656	81250	127654	161376	175391	173724
<b>Приградска насеља</b>	14122	15301	19654	25855	33051	36845	42136
<b>Ниш и приградска насеља</b>	63454	73957	100904	153509	194427	212236	215860
<b>Насеља у котл. равни ван ГУП-а</b>	23998	25932	26113	25020	23805	23371	23932
<b>Остала насеља</b>	21828	22211	21337	16833	14331	12479	10727

Извор : Подаци преузети од Републичког геодетског завода

Основна компонента раста становништва била је досељавање. Период експлозивног раста карактеристичан је и за наредни међупописни период<sup>12</sup>. Према подацима из 1991. год. у Нишу је било 95.227 запослених, од чега у секундарном сектору 42.553, а сектору услуга 43. 701 запослених. Највећи број запослених био је у индустрији око 37.219 лица. На попису 2002. год. уже подручје града броји, први пут у својој историји, мањи број становника него на претходном попису – 173.724 (са индексом 99.05). Узрок таквог смањења може се тражити у чисто демографским факторима – ниском наталитету и смањеном механичком приливу становништва. Од средине шездесетих година, на периферији, развиле су се викенд насеобине, простори са већом концентрацијом кућа за одмор, углавном без планских основа, али са добром саобраћајном везом са градом. Међутим, ове куће за одмор су, током транзиционог периода, постајале и трајно место становања. Константан раст укупног броја становника нарочито је забележен у приградским подручјима ( Табела бр. 3. ).

Табела бр. 3. Индекс кретања броја становника подручја Скупштине града Ниша

	1953./48.	1961./53.	1971./61.	1981./71.	1991./81.	2002./91.
<b>Скупштина Града Ниша</b>	111.73	121.50	131.69	119.04	106.67	100.98
<b>Ниш</b>	118.90	138.52	157.11	126.42	108.68	99.05
<b>Приградска насеља</b>	108.35	128.45	131.55	127.83	111.48	114.36
<b>Ниш и приградска насеља</b>	116.55	136.44	152.13	126.66	109.16	107.71
<b>Насеља у котл. равни ван ГУП-а</b>	108.06	100.70	95.81	95.14	98.18	102.40
<b>Остала насеља</b>	101.75	96.07	78.89	85.14	87.08	85.96

Извор: Подаци преузети од Републичког геодетског завода

<sup>12</sup> В. Крстић, Демографски развитак Ниша, Градина, Ниш, 1979.год., стр. 55.

Укупни број становника у Нишу и његовом предграђу износио је 2002. год. 215.860 становника и био је већи у односу на 1991. год. када је било забележено 212.236 становника<sup>13</sup>. Зато је индекс раста града и његовог предграђа у периоду од 1991–2002. год. био 107.71.

Од 1996. год. започео је процес негативног природног прираштаја (што значи да је било више умрлих од живорођених). Природни прираштај у граду, у дужем периоду био је под утицајем његове наталитетне компоненте, али поред деловања демографских процеса и стварања лоших друштвених, економских и еколошких фактора, врло је битна и компонента смртности која је значајно утицала, нарочито, последњих година (Табела бр. 4).

Табела бр. 4. Природни прираштај становништва у граду Нишу од 1975-2002. год.

	1975.	1980.	1985.	1990.	1995.	2000.	2002.
<b>Живорођени на 1000 становника</b>	15,8	14,8	13,3	11,8	11,6	9,8	9,8
<b>Умрлих на 1000 становника</b>	6,9	7,2	7,8	9,2	9,5	11,7	11,9
<b>Природни прираштај на 1000 становника</b>	8,9	7,6	5,5	2,6	2,1	-1,9	-2,1

Извор: Резултати преузети од Републичког геодетског завода

Стопа наталитета становништва у граду Нишу је опала у посматраном периоду са близу 16 ( тачније 15,8 ) на 9,8 промила.

### Насеља на ободу котлине

Интересантно је споменути и анализу насеља која се налазе у непосредном окружељу Ниша и његовог предграђа (које обухвата 21 насеље)<sup>14</sup>. Сва ова насеља заузимају котлински обод Јужне Мораве, низводније од мраморског моста, где су веома погодни природни услови за пољопривредну производњу и где је веома добра саобраћајна повезаност са Нишом (чија је удаљеност од центра града већа од 30 минута).

У овој просторној целини забележен је раст броја становника све до 1961. год. када се након тог периода осећа и уочава пад укупног броја становника, да би у последњем међупописном периоду укупан број становника, ове просторне целине, нагло порастао (са индексом од 102,40). Овај пораст индекса је резултат сједињавања појединих приградских месних заједница селима на ободу котлине (као што је рецимо пример са Каменицом, чији је индекс раста 183,44).

Свакако треба споменути да су ове локације постале веома атрактивне за изградњу мањих индустријских погона и објеката услужних делатности; и то због одсуства плаћања доприноса, за уређење грађевинског земљишта. Овакве мини индустријске зоне развијале су се дуж приступних путева града (као што су

<sup>13</sup> У укупној популацији Србије учествује са 3,3%, а у Нишавском округу са 65,6%, или 421 становник на км<sup>2</sup>, што је скоро пет пута изнад републичког просека. У последње три деценије присутан је благи тренд повећања густине насељености (1971. - 332, 1981. - 396, 1991. - 416 становника на км<sup>2</sup>).

<sup>14</sup> У којој спадају : Мрамор, Чокот, Лалинац, Мраморски поток, Крушце, Трупале, Вртиште, Мезграја, Д.Трнава, Г. и Д. Топоница, Хум, Чамурлија, Г. и Д. Матејевац, Каменица, Кнез-село, Малча, Просек, Желашница и Суви До.



путеви према Сврљигу код Малче, пут према Чамурлији, Мраморски пут, као и пут према Прокупљу). Тенденција развоја ових индустријских зона, наставиће се и у будућности.

Важну групу насеља обухвата села на вишем котлинском и планинском ободу, у коме постоје оскудни услови за пољопривредну производњу и са мањом фреквенцијом одвијања јавног саобраћаја. У овим сеоским насељима број становника се смањило за половину (индекс 49,14). Становници са високог обода котлине етапно су се селили, најпре у села котлинског дна, а потом у приградска насеља и Ниш. Највећи део ових села је у највећем стадијуму демографске старости, где ће, у блиској временској будућности, многе од њих и ишчезнути.

### Нека будућа разматрања

Занимљиво је истраживање односно напор за израду пројекције становништва за период 2002-2032. год. аутора Војислава Крстића, у Монографији *Становништво југоисточне Србије*. У изради исте, аутор је користио податке о укупном становништву по старости и полу из Пописа 2002. год. (који су коришћени као база, с обзиром на њихову актуелност). Циљ нацрта 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. Аутор спомиње да миграције нису узете у обзир; истовремено наглашавајући да је примењен аналитички метод пројекције и да су 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, стопа раста укупног становништва, затим број живорођених, број умрлих и природни прираштај, по општинама, окрузима за југоисточну Србију као целину, као и за две макроцелине – централну Србију и Војводину. Резултати константе и ниске варијанте (са хипотезом о непромењеном односу опадајућем фертилитету) указују на значајно смањење броја становника у односу на стање утврђено пописом 2002. год. (око 15%). Па према резултатима нацрта аутор закључује да би у условима непромењеног нивоа фертилитета и морталитета, у свим општинама становништво опадало, са тенденцијом да се тај број становника преполови<sup>15</sup>.

Ова Монографија представља један од ређих примера комплексног приступа истраживању демографског развитка већих регионалних целина у домаћој демографској литератури. Зато резултати 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 стучно и научно штиво за све оне кориснике који су, на овај или онај начин, заинтересовани да прошире своја знања из области обухваћених овим истраживањем.

---

<sup>15</sup> Опширније у: Војислав Крстић, *Становништво југоисточне Србије – Компаративна студија демографског развитка*, Ниш, Завод за урбанизам, 2007.



## Закључак

Чињеница је да морамо бити свесни да је развој локалне заједнице препуштен тржишном механизму, односно да се одговор на питање: „*Да ли ће нека заједница успети да повећа запосленост и оствари економски раст више од других локалних заједница у држави?*“<sup>16</sup> не налази у стратегијама Владе, већ у самој локалној заједници. Локални економски развој је заснован на искуству да економски напредак појединог подручја искључиво зависи од способности заједнице да рационално ангажује материјалне, а посебно људске ресурсе.

Ниш је средиште региона Јужне Србије као политичко–правни, економско–привредни, финансијски, културни, образовни и универзитетски центар. Град Ниш се налази под процесом тзв. стратегије развоја, па се у том принципу примењује интегративни стратегијски план територије града Ниша. Сагледавајући целокупни аспект Ниша са становишта његових ресурса; његовог положаја у Републици Србији и положаја Коридора Х у њеном саставу недвосмислено се намеће питање каква је улога Ниша као града у регионалном развоју Србије.

За подручје Ниша карактеристичне су у другој половини 20. века значајне просторно–демографске промене узроковане снажним процесом примарне урбанизације, тј. интензивним миграционим токовима на релацији село–град. Промене структуре становништва приказане су за период 1961–2000. год., са нагласком на старосну структуру и процес демографског старења који је анализиран на основу више индикатора. Велика пажња је посвећена и променама економскосоцијалне структуре становништва 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 за статистику). Развој привреде је анализиран са гледишта динамике раста, нивоа економске развијености и структурних промена. Док су промене нивоа економске развијености утврђене на основу монетарних (народни доходак по становнику, вредност основних средстава по запосленом и по становнику, промет на мало по становнику, итд.) и демографских индикатора (радно способно становништво, активно и запослено становништво). Кретању запослености и незапослености такође је поклоњена значајна пажња<sup>16</sup>.

Према изложеним подацима може се закључити да је у периоду од 1948.–2002. год. била на делу демографска транзиција коју карактерише опадање фертилитета од високих стопа наталитета и опадања морталитета што је резултирало негативним природним прираштајем у последњој деценији 20. века<sup>17</sup>.

Миграциони потенцијал окружења, из којег је након друге половине двадесетог века становништво мигрирало према Нишу, је ослабило. Само становништво ужег и ширег подручја Ниша се налазило у стадијуму најдубље старости, што се може уочити на основу израчунавања коначних резултата Пописа становништва 2002. год. (стр. 11). Природни прираштај становништва града Ниша постаје изузетно низак а последњих година је чак и негативан. Од 1996. год. више људи умире од броја живорођених у тој години (1997. год. – 0,4 %, а 2000. год. -1,9 %). У том смислу би се могло претпоставити да започиње период демографске стагнације и рецесије. Међутим, запажено је повећање спољне миграције услед неповољних

<sup>16</sup> Опширније у Војислав Крстић, (2007) Становништво југоисточне Србије – Компаративна студија демографског развитака, Ниш, Завод за урбанизам.

<sup>17</sup> Исто, стр. 418.

економских токова, увођења санкција међународне заједнице према нашој земљи и ратова, тако да је један број младих стручних људи напустило наш град (иако не постоји прецизна евиденција колики је број људи и ког нивоа образовања то учинио).

Ниш ће се у просторном моделу мреже центара на територији Републике развијати као макрорегионални центар са функционалним подручјем које обухвата регионе Зајечар, Ниш, Пирот, Лесковац, Врање, Прокупље са очекиваних 1.500.000 становника. Будући да се налази на укрштању двеју појаса интензивног развоја и реда Суботице–Београд–Ниш–Скопље и Београд–Ниш–Софија, које се поклапају са правцима пружања коридора магистралне инфраструктуре, очекивани развој подручја Ниша кретаће се у оквирима макроекономске и социјалне политике Републике са подстицајним мерама за коришћење локалних капацитета за реструктурирање и модернизацију локалне привреде и социјалне инфраструктуре.

Из изложеног, а као резултат анализе свих параметара који карактеришу Ниш као град и Нишавски регион у целини, свакако се намеће јасан закључак да Ниш са својим положајем и расположивим ресурсима заузима кључну улогу у регионализацији Србије. Окосницу те кључне улоге свакако чине приоритетно људски ресурси града Ниша са својим високим образовним профилем који у комбинацији са изузетним геостратегијским положајем Ниша пружају јаку основу на којој ће се базирати и одвијати процес регионализације.

Поред тога али не и мање битно, свакако значајну улогу чини концентрација природних и привредних капацитета који у комбинацији са раскршћем на коме се налази, граду Нишу, обезбеђују лидерску позицију у процесу регионализације. Треба имати у виду да град има просторних и урбанистичких услова за смештај нових привредних, ванпривредних и стамбених објеката, пре свега у свом субурбаном подручју. Пратећи равномерност као базични принцип у регионалном развоју Србије, Ниш са својим просторним гео–стратегијским положајем гарантује поштовање тог принципа, с обзиром да се ради о регионалном центру југоисточне Србије и највећем граду на овом делу Коридора X. Код изложеног, с правом се може закључити да је пред овим градом, са описаним карактеристикама, светла перспектива у свим развојним правцима и интересним зонама.

Ниш ће постати економски, социјално и еколошки сигуран и безбедан град који перманентно јача институције за унапређење безбедности, превентивно делује и адекватно решава ризике и претње безбедности у циљу повећања квалитета живота својих грађана.<sup>18</sup>

Ако би неко покушао да у једној реченици сажме сву важност значаја самог града најбоље ће помоћи и послужити идеја Џ. Џекобса (*Град као вечита инспирација*: Џејн Џекобс (1916-2006)) која би, можда, могла да гласи да је реч о аутору који је успео да нас убеди да живот ван града није могућ.

## Литература

1. Вујић Милан, Друштво и развој градова, Центар за марксизам, Београд, 1981.
2. Вујовић Сретен, Град и друштво, Истраживачко – издавачки центар, ССО Србије, Београд, 1982.
3. Вујовић Сретен, Град у сенци рата, Нови Сад: »Прометеј« и Београд: Институт за социологију Филозофског факултета, 1997.

<sup>18</sup> Стратегија безбедности града Ниша - материјал за јавну расправу .

4. ГУП Ниша и Нишке Бање, Дирекција за урбанизам, изградњу и реконструкцију Ниша, Ниш, 1989.
5. Енциклопедија Ниша – Природа, простор, становништво, Градина, Ниш, 1995.
6. Зборник радова, Србија крајем миленијума, Институт за социолошка истраживања, Београд, 2002.
7. Илић Миле, Град у локалној самоуправи, Сору House, Ниш, 2001.
8. Костић Цветко, Град и време, ГРО „Просвета“, Београд, 1982.
9. Костић Цветко, Социологија града, Центар за анализу и пројектовање просторних система, Београд, 1973.
10. Крстић, В., Демографски развитак Ниша, Градина, Ниш, 1979.
11. Леффевр Анри, Урбана револуција, НОЛИТ, Београд, 1974.
12. Митровић Љубиша, Социологија развој, Стручна књига, ДД Београд, 1992.
13. Привредни водич града Ниша
14. Пушић Љубинко, Одрживи град, Народна библиотека Србије, Београд, 2001.
15. РСЗ : Попис становништва 2002., књ. 2, пол и старост, Београд, 2003 (Републички завод за статистику, Општине у Србији 1990-2003).
16. Службени лист града Ниша, бр 8 / 96, Ниш.
17. Статистички годишњак града Ниша 2005. Управа за привреду, одрживи развој и заштиту животне средине – Одсек за статистику Црвени крст, 2003, 2006.
18. СЗС : Попис становништва, домаћинства и станова, књ. 9, Београд, 1995.
19. Тодоровић Александар, Увод у социологију градова, Београд, 1965.
20. [www.nis.org.yu](http://www.nis.org.yu)
21. [www.privredanis.org.yu](http://www.privredanis.org.yu)

### УЛОГА И ЗНАЧАЈ ТРЕЗОРСКИХ ЗАПИСА НА ТРЖИШТУ НОВЦА

#### Апстракт

*У условима слободног протока новца и капитала развијено новчано тржиште омогућује својим учесницима ефикасно управљање ликвидношћу, помаже развоју конкуренције међу финансијским посредницима и служи централној банци као делотворан механизам трансмисије мера монетарне политике. Надаље, развијено новчано тржиште омогућује јефтиније задуживање државног трезора јер повећава ликвидност примарног тржишта државним хартијама од вредности.*

*Најважнији аспекти примарног тржишта државних записа су стабилан правни систем и развијен институционални систем. Верујемо да развијен правни и институционални систем могу битно допринети развоју примарног и секундарног тржишта државним хартијама од вредности те да би изабрани концепт могао помоћи и развоју новчаног тржишта сваке националне економије уопште.*

**Кључне речи:** новчано тржиште, монетарна политика, трезорски записи, институционални и правни систем

### ROLE AND IMPORTANCE OF TREASURY BILLS ON MONEY MARKET

#### Abstract

*In the case of liberalised capital and financial external flows, a developed money market enables its participants efficient liquidity management, creates competition among financial intermediaries and assures the central bank an effective transmission mechanism for managing monetary policy. Furthermore, it enables cheaper short-term borrowing for the state treasury as it stimulates the liquidity of the primary market for sovereign securities.*

*The most important aspects of the primary market for treasury bills are stable legal system and developed institutional system. We believe that this can significantly contribute to development of a primary and a secondary market for sovereign securities and that the concept chosen could help develop the broader money market in every national economy as well.*

**Key words:** money market, monetary policy, treasury bills, institutional and legal system

## Тржиште новца

Тржиште новца има велики значај на функционисање националне привреде и остваривање мера економске политике. На њему се формира краткорочна каматна стопа, која представља индикатор цене коштања новца, кредита, па и капитала. Од њене висине зависе односи понуде и тражње за новцем и токови средстава између појединих привредних учесника и сектора.

Најважнија економска улога тржишта новца је да омогући привредним субјектима премошћавање временског јаза између прилива и одлива новчаних средстава и тиме усклађује своју ликвидност. Тржиште новца уствари омогућује свим учесницима (предузећа, држава, појединци) да оптимално управљају својом ликвидношћу путем временског премошћавања јаза између примања и трошења готовине. Тржиште новца обезбеђује дефицитарном сектору да брзо и успешно прибаве новчана средства, ради одржавања ликвидности, а истовремено суфицитарним секторима да своје привремене вишкове пласирају уз могућност зараде и уз минимални ризик. Тржиште новца је тесно повезано с другим деловима новчаног и финансијског тржишта, а пре свега са девизним, тржиштем капитала и кредитним тржиштем.

Тржиште новца је синоним за један од два основна облика финансијских тржишта и означава место, односно простор и/или информациони систем који омогућава организовано сучељавање понуде и тражње краткорочних финансијских инструмената и, на основу тако успостављених односа, организовано формирање цене/камате, а потом и трговање краткорочним финансијским инструментима, најчешће краткорочним хартијама од вредности. За разлику од тржишта капитала, као другог основног облика финансијских тржишта, главни регулаторни и контролни орган, али и најчешћи интервент на том тржишту, је централна банка, док су остали учесници, инструменти, као и технологија трговања на тржиштима новца различити од оних на тржиштима капитала. Савремена пракса, међутим, све више брише поделе на краткорочне и дугорочне инструменте, поготово при секундарном трговању, али за сада још увек остаје та подела на тржишта новца и тржишта капитала. Тржишта новца су врло често и међубанкарска тржишта, а ако и има других учесника на њима, опет банке имају главну, односно доминантну улогу. Посебан значај тржиштима новца даје и чињеница да је каматна стопа по којој се закључују послови купопродаје краткорочних финансијских инструмената на тим тржиштима реперна каматна стопа за остале каматне стопе у банкарском, па чак и целокупном националном финансијском систему, па стога и централне банке користе овај облик финансијског тржишта као значајан инструмент за спровођење одговарајуће сопствене каматне политике, а нарочито политике операција на отвореном тржишту. Овај вид тзв. “фине” монетарне регулације је постао доминантан инструментариј централних банака, тако да се данас класични инструменти монетарне политике (обавезна резерва је најраспрострањенија) све ређе користе, а репо инструменти, као један од специфичних инструмената тржишта новца, су све популарнији.

Међутим, неопходно је направити разлику између појмова новчаног тржишта и тржишта новца. Појам **новчано тржиште** се везује за укупне новчане трансакције једне земље. Оно је општије, шире и обухвата скоро све новчане

трансакције свих категорија учесника привредног и друштвеног живота<sup>1</sup>. Појам **тржишта новца** је међутим ужи. Оно се односи на дефинисан простор, време, правила и друге услове под којима долази до организованог сусретања понуде и тражње за краткорочним финансијским инструментима. Под тим инструментима убрљају се пре свега краткорочне хартије од вредности и жирални новац. Тржиште новца је према томе, за разлику од новчаног тржишта које је општег и знатно ширег карактера, организовани механизам у институционалном смислу речи са тачно утврђеним учесницима, њиховим правима и обавезама, дефинисаним простором и временом функционисања, и регулисаним условима под којима се обављају финансијске трансакције и технологија рада.

Учесници на новчаном тржишту су сви субјекти финансијског система једне националне економије док су учесници на тржишту новца једино и искључиво за то посебно овлашћене банке, специјализоване посредничке финансијске институције и централна банка.

### Инструменти тржишта новца

Хартије од вредности тржишта новца, имају три заједничке основне карактеристике:

- углавном се продају у великим апоенима,
- имају низак ризик неплаћања,
- доспевају унутар године дана од датума њихове првобитне емисије.

На тржишту новца налазе се хартије од вредности емитоване од стране централне банке, државе или других субјеката који су добили сагласност да могу бити на том тржишту. У земљама које имају развијено тржиште новца, па самим тим и развијене послове са краткорочним хартијама од вредности на том тржишту, постоји велики број хартија од вредности које испуњавају основне критерије да могу представљати предмет новчаних трансакција на тржишту новца (те критеријуме самостално одређује централна банка). Све те хартије од вредности можемо сврстати у три основне групе, и то:

- хартије од вредности државе или посебних парламентарних институција, као што су **државне обвезнице, државне менице и/или државни записи државног трезора – благајне (Treasury bills, Bons du Tresor, Schatzwechsel)**;
- хартије од вредности централне банке, као што су њени **благајнички записи**;
- хартије од вредности које емитују фирме и друге организације које на то имају законско право, односно тзв. хартије од вредности приватног издања, као што су **банкарски акцепти, робни и депозитни сертификати и други дисконтни папири** разних врста<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Ристић, Ж., Живковић, А., (1995), Финансијске институције и тржишта, Виша пословна школа, Београд

<sup>2</sup> Група аутора, (2005), Финансијско тржиште, институције, процеси, анализа, регулатива, Комисија за хартије од вредности, Београд

Инструменти тржишта новца су високо стандардизовани и готово унифицирани, а посебно ваља назначити да је пракса, која је онедавно и код нас прихваћена, да и краткорочне хартије од вредности при емитовању добијају јединствену класификацију и стандардизацију. Код нас се то од почетка примене Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената (тј. Од 1. октобра 2003. године) чини додељивањем од стране Централног регистра, депоа и клиринга хартија од вредности ад Београд јединственог ISIN броја и CFI кода<sup>3</sup>.

## **Трезорски записи као финансијски инструменти на тржишту новца**

Државне хартије од вредности емитује државни орган да би преко њих мобилисао слободна новчана средства свих субјеката који имају вишкове средстава и који су спремни да купе хартије од вредности. То су углавном финансијске организације, банке, привредна и непривредна предузећа и физичка лица. Купци се одлучују за куповину државних хартија од вредности из два разлога:

1. Сигурност у пласирању својих новчаних средстава,
2. Профитабилности улагања (камата је углавним виша у односу на банкарску камату на депозите).

Емисију и пласман државних хартија од вредности обавља, према одлуци државе, обично централна банка, а продаје их грађанима или другим учесницима тржишта новца. Као иницијални издавалац и дужник држава у том послу преузима обавезу да подмири све трошкове у емитовању и продаји њених хартија од вредности, а централна банка се обавезује да новац, добијен продајом хартија од вредности достави држави на њен рачун. Централна банка овде обавља техничку и посредничку улогу између државе и осталих субјеката на тржишту новца.

Државне хартије од вредности су веома важан инструмент финансирања, помоћу којег држава остварује два важна циља. Продајом хартија од вредности држава прикупља слободна новчана средства и са њима решава неравнотежу у приливу и одливу средстава (дефицит) у буџету. На тај начин смањује своје потребе и захтеве за кредитима код централне банке, чиме се отклања могућност дефицитарног финансирања државног буџета и државна “производња” инфлације.

За грађане и друге купце државних хартија од вредности, оне представљају један облик сигурног улагања тренутних вишкова новца, јер су то хартије са кратким роковима доспећа, малим или минималним ризиком и високог су степена утрживости. Купци на дубоким и ликвидним тржиштима, као што је тржиште државних хартија, мало ризикују да неће моћи да продају своје хартије од вредности

---

<sup>3</sup> ISIN broj- (International Securities Identification Number) састоји се од комбинације низа словних знакова и бројева, којима се идентификују земље издавања хартија од вредности, издавалац, врста хартије од вредности и друга битна обележја те хартије. CFI kod- (Classification of Financial Instruments) ознака хартија од вредности одреног издаваоца из које законити имаоци тих хартија остварују своја права, с обзиром на класу, односно серију тих хартија. CFI код се састоји од низа словних знакова којима се идентификују врста хартија од вредности, појединачна права из те хартије и друга битна обележја, на начин прописан «Шифарником врста хартија од вредности и других финансијских инструмената».



када то пожелe. Купци се одлучују за куповину државних хартија од вредности управо због сигурности и профитабилности улагања.

Сагласно томе државне хартије налазе се у портфељима свих финансијских организација, компанија, па чак и физичких лица, једном речју свих субјеката националне економије. С обзиром на чињеницу да су тржишта новца, пре свега тржишта државних хартија, уствари тржишта на велико, што значи да је већина трансакција врло велика, то спречава већину индивидуалних улагача, физичких лица, да непосредно учествују на тржиштима новца. Тиме су главни и најчешћи учесници, који се јављају у улози купаца ових хартија, уставари банке, брокерско – дилерске куће, велике и моћне компаније, фондови и други субјекти који поседују финансијска средства за куповину хартија, и који купују хартије у своје име и за свој рачун или евентуално за рачун других лица, као што је случај код фондова, брокерско-дилерских кућа и овлашћених банака. Зато, дилери и брокери, који раде у трезорима великих банака и брокерских кућа, спајају клијенте. Решење налазимо у основним обележјима тржишта новца, а то су флексибилност и иновативност. Упркос природи трговања на велико, развијене су иновативне хартије и методе трговања како би се малим улагачима омогућио приступ хартијама од вредности тржишта новца. Све ово односи се на земље са развијеним тржиштем новца, док код нас то још увек није пракса, тако да индивидуални улагачи (мисли се пре свега на грађане), бар за сада, немају никаквог учешћа у трансакцијама ове врсте.

Трезорски записи претстављају најобавезнију краткорочну хартију од вредности у свету. Продају се уз дисконт, односно по цени која је нижа од номиналне вредности. На пример, номинална вредност је 10.000 динара, а продаје се за 9.600 динара. Разлика од 400 динара је камата коју инвеститор добија куповином записа. Исплата се врши одједном на дан доспећа, што значи да мора да се обратити пажња на висину дисконта и време доспећа. Битно је проценити принос до доспећа.

Иако се начелно деле на систематске и несистематске, ризици државне хартије су практично сједињени у један систематски ризик. То је главна специфичност анализе ризика државних хартија. Држава је у исто време и емитент и субјект који контролише и креира систематске ризике. Држава у својству емитента мора имати што јаснији програм за будуће време, најмање до отплате последњег ануитета дате хартије. Нарочито су битна питања даљег задуживања, опште економске стабилности и релативне (у односу на друштвени производ) висине буџетског дефицита и сл. Уколико овакав програм не постоји или он није реалистичан, долази до повећања ризика инвестирања у државну хартију. Следећи важан фактор државних хартија јесте трошење емисијом прикупљених средстава. Добро инвестирање и смањење буџетског дефицита могу имати повољан ефекат на будуће задужење односно рејтинг будућих емисија државних хартија.

Што се тиче ризика улагања у државне хартије може се рећи да он практично и не постоји. Државним хартијама ризик неплаћања је готово једнак нули. Јер чак и да држава остане без новца, могла би га једноставно штампати ради исплате по доспећу. Ризик изненадних промена инфлације такође је низак због кратког рока доспећа. Дакле, ризик је генерално повезан са стабилношћу државе емитента односно стабилношћу буџета. Из тих разлога, држава у својству емитента мора имати што јаснији програм за будуће време, најмање до отплате последњег ануитета дате хартије. Нарочито су битна питања даљег задуживања,

опште економске стабилности и релативне (у односу на друштвени производ) висине буџетског дефицита и сл. Уколико овакав програм не постоји или он није реалан, долази до повећања ризика инвестирања у државну хартију. Следећи важан фактор државних хартија јесте трошење емисијом прикупљених средстава. Добро инвестирање и смањење буџетског дефицита могу имати повољан ефекат на будуће задужење односно рејтинг будућих емисија државних хартија.

## Правни основ емисије и продаје трезорских записа

Основни услов за функционисање тржишта новца и тржишта хартија од вредности је постојање ефикасног правног система (регулатива) земље, који ће се ажурирати и хомогенизовати са међународним окружењем. Динамичност, тј. честе и брзе промене на финансијском тржишту и његовом окружењу захтевају и учестале промене регулаторних оквира који би пратили тржишне захтеве и прилагођавали се стандардима понашања.

У регулисању финансијских тржишта најзначајнију улогу има држава. Од степена квалитета ове улоге непосредно зависи успешност функционисања целокупног финансијског тржишта. Ефикасно остваривање регулаторних функција државе на тржишту у директној је вези са законском регулативом која мора бити: објективна и неутрална, независна и аутономна, и на крају, ефикасна.

Међутим, у овом случају држава се јавља као емитент хартија од вредности. То значи да је држава у исто време и емитент и субјект који контролише и креира правну регулативу и прописе који регулишу област емисије и продаје ових хартија од вредности.

Посматрано са аспекта равноправности учесника, право "не успева" јер државу повлашћује у односу на остале учеснике, чиме озакоњује њихову неравноправност. Држава не мора да тражи дозволу за јавну емисију својих хартија од вредности од Комисије. Није јој потребна ни дозвола берзе да укључи своје хартије на њено тржиште, као и да на берзи може да тргује, иако није њен члан. Држава може да тргује и ван берзе свим хартијама, иако остали учесници тржишта могу њима да тргују само на берзи (нпр. акције из приватизације). Најзад, држава као емитент, није обавезна да објављује извештаје о свом пословању. Сматра се да њени грађани знају у каквом се економском стању налази, као и да је довољно објављивање закона о буџету, који држава увек усваја на почетку године.

Неколико година примене одредби Закона о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената („Сл. Лист СРЈ“, бр. 65/2002, са изменама и допунама) утицало је на креирање новог домаћег тржишног амбијента. Међутим, овај еволутивни помак није благовремено праћен даљим континуираним прилагођавањима регулаторне сфере захтевима времена. Оклоности на тржишту, па и у целокупној привреди Србије су у међувремену суштински измењене, међународни правни инструментаријум је значајно унапређен и опредељен кроз низ нових стандарда међународних регулаторних тела и директива ЕУ, нека од концептуалних законодавних решења нису нашла своју примену, или су нашла искривљену примену у пракси, а да при свему томе текст Закона о тржишту хартија од вредности није претрпео суштинске измене, које су логично требале да уследе као одговор на ове промене.

Законом о тржишту хартија од вредности и других финансијских инструмената, као и Законом о јавном дугу, материја краткорочних хартија од вредности је само делимично регулисана, а детаље је остало да уреди Народна банка Србије, као централна банка. Међутим, и она је то само делимично урадила, тако да се може рећи да је остало још доста простора, рекло би се и потребе, да се краткорочни финансијски инструменти, а поготово начин њиховог трговања, регулишу. У пракси, оваква ситуација изазива доста проблема, посебно брокерско-дилерским друштвима и сигурно је део узрока што је обим трговања краткорочним финансијским инструментима веома мали.

С обзиром на међународно-правну позицију и оријентацију наше земље (као и на чланство Комисије за хартије од вредности у Међународној организацији комисија за хартије од вредности – IOSCO, односно чланство Централног регистра у ANNA-и), разумљиво је настојање нашег законодавца да се одредбе, како старе, тако и нове верзије Закона о тржишту хартија од вредности, у значајној мери приближе регулативи развијених земаља, усагласе са стандардима постављеним директивама ЕУ и базирају на елементарним принципима IOSCO-а и OECD-а.

Као што је већ речено, поменути Закон о тржишту хартија од вредности не примењује се на краткорочне државне хартије од вредности, тј. на дужничке хартије од вредности чији је издавалац држава и Народна банка Србије. Такође, ни нови нацрт закона о тржишту хартија од вредности, чију је радну верзију припремио *Пројекат подршке економском развоју Србије - Америчка агенција за међународни развој (USAID<sup>4</sup>)*, не предвиђа примену истог на активности у вези са тржиштем новца или управљањем јавним дугом од стране централне банке.

Доношењем нових подзаконских прописа у 2009. години, пре свега се мисли на Уредбу о општим условима за емисију и продају краткорочних државних хартија од вредности на примарном тржишту, који су представљали потребу да се на другачији начин уреде општи услови за емисију и продају краткорочних државних хартија од вредности на примарном тржишту, утврђено је да се трговина овим хартијама од вредности обавља преко аукцијске платформе Министарства финансија – Управе за трезор, уместо преко аукцијске платформе Централног регистра, како је до сада поступано.

Емисија и продаја дугорочних државних хартија од вредности на примарном тржишту нису дефинисани овом Уредбом, већ се очекује накнадно уређење истих и то, посебним актом Владе, тј. изменама и допунама наведене Уредбе.

## **Искуства других земаља у промету и регулативи трезорских записа**

Из разних компаративних анализа можемо закључити да су карактеристике и обележја операција на тржишту новца и трансакција са хартијама од вредности тржишта новца у земљама са развијеним тржиштем новца истоветне или са безначајно малим разликама (што посебно важи за земље Европске монетарне уније). Такође и инструменти тржишта новца су високо стандардизовани и

---

<sup>4</sup> <http://www.sec.gov.rs>, Нацрт закона о тржишту хартија од вредности, 13. новембар 2008. године

готово унифицирани, а посебно ваља назначити да је таква пракса, прихваћена и код нас. Наиме, наше услове карактерише прилично скромна теоријска основа и још скромније практично искуство везано за функционисање овог тржишта, што је наметнуло потребу за сагледавањем проблематике функционисања тржишта развијених земаља.

У развијеним тржишним привредама, трансакције централних банака у пословима продаје и куповине државних хартија од вредности представљају веома значајан инструмент регулисања количине примарног новца и новца у циркулацији уопште, као и каматних стопа, а у малом броју најразвијенијих привреда и основни инструмент монетране политике.<sup>5</sup>

Искуство других земаља у транзицији, које као и Србија, нису имале развијено тржиште новца, је показало да је емитовање државних записа најбољи начин за изградњу и развој инфраструктуре овог тржишта. Развој тржишта државних записа утиче на повећање поверења домаћих и страних инвеститора у државу. У земљама у развоју у којима тржишта државних хартија од вредности нису довољно развијена, делокруг операција на отвореном тржишту углавном је испуњен благајнички записима централне банке. Кроз одговарајућу законску основу централној банци се омогућава да емитује властите хартије од вредности на тржишту и да спроводи непосредну куповину и продају таквих хартија са државним хартијама.

Најразвијенија земља са несумњиво најразвијенијим финансијским системом јесу Сједињене Америчке Државе. Регулатива овог финансијског система је зато изузетно сложена јер је и само тржиште сложено. Ова регулатива је резултат дугогодишње традиције и искуства стечених током великог броја економских криза и осталих фактора. Регулативна тела у свету у великој мери устројена су налик на Комисију за хартије од вредности и берзе САД. То су нарочито учиниле земље у транзицији како би преузеле њена богата искуства у регулацији и надзору над финансијским тржиштем.

## **Развој и унапређење тржишта трезорских записа**

Државне хартије не могу бити атрактивни финансијски инструменти ако их не прати и ликвидно секундарно тржиште. Управо се утемељење чврстог секундарног тржишта државним хартијама показало једним од најтежих задатака у развоју тржишта. Успешан развој секундарног тржишта захтева учешће различитих група тржишних актера, укључујући инвеститоре, посреднике и оне који пружају потребне услуге трговања и инфраструктуре.

Маркет мејкери су веома важни за развој тржишта државних хартија од вредности, као и тржишта осталих хартија од вредности, с обзиром да је њихова основна функција да осигурају ликвидност на секундарном тржишту, при чему успешна изградња и примена институције меркет макејкера на секундарном тржишту државних записа умногоме зависи од тога. Један од предуслова за

---

<sup>5</sup> Комазец С., Здравковић Д., Ристић Ж., Живковић А., (1998), *Финансијска тржишта и берзе*, Економски факултет, Ниш, стр. 571

ефикасно секундарно тржиште је постизање ниских трансакционих трошкова, што се постиже увођењем институције маркет мејкера<sup>6</sup>. Низак ризик и бржа реализација трансакција куповине и продаје државних записа постиже се активнијом трговином, на бази успостављеног DVP принципа (Delivery Versus Payment) и реализација у стварном времену (T+0). Ефикасан систем клиринга и салдирања минимизира трансакционе трошкове и појефтињује задуживање државе. Такав приступ повећава транспарентност процеса и његову ефикасност.

Да би тржиште државним хартијама довело до друштвено оптималног исхода, до максималне ефикасности алокације ресурса, на том тржишту мора да постоји конкуренција финансијских посредника и та конкуренција мора да делује.

Интересовање за државне записе порасло је када је разлика између референтне каматне стопе централне банке и приноса које носе записи Трезора постала довољно атрактивна банкама. То је утицало на повећање вредности емисија и ванредне аукције. Међутим ту постоје и потенцијалне опасности од емитовања превише папира за које касније држава мора да измири обавезе. Многи економски аналитичари сматрају да на дужи рок то није одрживо. Како се настављају емисије и расте дуг и оптерећење каматама, доћи ће до изједначења прихода и расхода по основу емисија. То ће онда постати својеврстан пирамидални дуг државе, што ће даље емитовање хартија учинити бескорисним оптерећењем буџета.

Тржишно оријентисана стратегија државног финансирања је једна од основних идеја која подстиче развој тржишта хартија од вредности. Оваква стратегија подразумева поштовање основних тржишних принципа од стране државе који се тичу широког приступа тржишту и транспарентности, посвећености финансирању путем тржишта и проактиван приступ у развоју неопходне регулативе у циљу подстицања тржишног развоја.

## Литература

1. Доленц, П., (2003), *Развој секундарног тржишта државним дужничким вредносним папирима у земљама у транзицији*, Министарство финансија, Економски факултет, Љубљана,
2. Ерић, Д., (1997), *Финансијска тржишта и инструменти*, Виша пословна школа и Научна књига, Београд,
3. Frederic STR. Mishkin and Stanley G. Eakins, (2000), *Financial Markets and Institutions*, 3rd edition, Addison-Wesley, Reading- Massachusetts,
4. Група аутора, (2005), *Финансијско тржиште, институције, процеси, анализа, регулатива*, Комисија за хартије од вредности, Београд,
5. Ристић, Ж., Живковић, А., (1995), *Финансијске институције и тржишта*, Виша пословна школа, Београд,
6. Здравковић Д., Ристић Ж., Живковић А., Комазец С., (1998), *Финансијска тржишта и берзе*, Економски факултет, Ниш.

---

<sup>6</sup> Frederic STR. Mishkin and Stanley G. Eakins, (2000), *Financial Markets and Institutions*, 3rd edition, Addison-Wesley, Reading- Massachusetts