

МЕЂУНАРОДНИ ЧАСОПИС  
ЗА ЕКОНОМСКУ ТЕОРИЈУ И ПРАКСУ И ДРУШТВЕНА ПИТАЊА



# ЕКОНОМИКА

Часопис излази четири пута годишње

Година LX, I-III 2014, број 1

ИЗДАВАЧ: Друштво економиста "Економика" Ниш

СУИЗДАВАЧИ: Економски факултет у Приштини, Факултет за услужни бизнис - Сремска Каменица, Институт за економику пољопривреде - Београд, Факултет за пословне студије и право - Београд, Факултет за трговину и банкарство, Универзитет Алфа - Београд, Савез економиста Србије - Друштво економиста Ниш.

ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК:

Проф. др Драгољуб Симоновић

ПОМОЋНИЦИ ГЛАВНОГ И ОДГОВОРНОГ УРЕДНИКА

Мр Зоран Симоновић (економија)

Др Александар Ђурић (право)

УРЕДНИШТВО:

Проф. др Снежана Ђекић

*Економски факултет - Ниш*

Проф. др Славомир Милетић

*Економски факултет - Приштина*

Др Александар Андрејевић

*Факултет за услужни бизнис - Сремска*

*Каменица*

Др Душица Карић

*Универзитет Алфа - Београд*

Проф. др Драго Цвијановић

*Институт за економику пољопривреде -*

*Београд*

Проф. др Драган Момировић

*Факултет за пословно индустријски*

*менаџмент - Младеновац*

Проф. др Живота Радосављевић

*Факултет за образовање дипломираних*

*правника и дипломираних економиста за*

*руководеће кадрове - Нови Сад*

РЕДАКЦИЈСКИ КОЛЕГИЈУМ

Академик Зоран Лакић, Подгорица (Црна Гора)

Академик Љубиша Папић, Чачак (Србија)

Др Рајмунд Мирдала, Кошице (Словачка)

Др Марија Павлова, Велико Трново (Бугарска)

Др Јован Давидовић, Букурешт (Румунија)

Др Јуриј Књазев, Москва (Русија)

Др Андрес Карион Гарсиа, Валенсија, (Шпанија)

Др Рената Краковска, Варшава (Пољска)

Др Александру Неделеа, Сучева (Руманија)

Др Набиева У.Н., Махачкала (Русија)

Др Слободан Цветановић, Ниш (Србија)

Др Збигниев Пашек, Краков (Пољска)

Др Боровоје Прокоповић, Ниш (Србија)

Др Талеуш Грабински, Краков (Пољска)

Др Јанко Радуловић, Подгорица (Црна Гора)

Академик Станислав С. Јанецко, Кијев (Украјина)

Др Андреј Арјамов, Москва (Русија)

Др Ливију Думипраску, Плоешти (Румунија)

Др Срећко Милачић, Косовска Митровица (Србија)

Др Милан Амброж, Ново Место (Словенија)

Др Јонел Субић, Београд (Србија)

Др Бојан Кретић, Ниш (Србија)

Др Дино Мартелато, Венеција (Италија)

Др Иван Чарота, Минск (Белорусија)

Др Милица Вујичић, Нови Пазар (Србија)

Др Драгутин Шипка, Бања Лука (Р. Српска)

Др Јасмине Старц, Ново Место (Словенија)

Др Марија Станкова, Благоевград, (Бугарска)

Др Андриела Витић-Цветковић, Котор (Црна Гора)

ИЗДАВАЧКИ САВЕТ

Др Бобан Стојановић, Ниш (Србија)

Др Душан Здравковић, Ниш (Србија)

Мр Бранислав Јованчић, Ниш (Србија)

Др Љубиша Митровић, Ниш (Србија)

Др Живорад Глигоријевић, Ниш (Србија)

Др Софија Лихова, Кијев (Украјина)

Др Бећир Калач, Нови Пазар (Србија)

Др Рајко Буквић, Београд (Србија)

Др Александар Грубор, Суботица (Србија)

Др Петар Веселиновић, Крагујевац (Србија)

Мр Наталиа Глаголева, Белгород (Русија)

Др Славиша Трајковић, Косовска Митровица (Србија)

Др Бранко Михаиловић, Београд (Србија)

Др Братислав Прокоповић, Лесковац (Србија)

Др Миријана Кнежевић, Крагујевац (Србија)

Др Александар Костић, Косовска Митровица (Србија)

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).

**ЧАСОПИС ЈЕ ИНДЕКСИРАН У СЛЕДЕЋИМ БАЗАМА:**

Index Copernicus	Ulrichs web
EBSCO host	Google scholar
J-Gate	Reasearch Bible
SSRN	DRJI
RePEC	OAJI

Компјутерска обрада текста и графике:  
МИЛАН Д. РАНЂЕЛОВИЋ

Ликовна опрема:  
ПЕТАР ОГЊАНОВИЋ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЋ

Адреса:  
“Економика” Друштво економиста  
18000 Ниш, Максима Горког 5/36

Телефон Редакције: +381 (0)18 4245 763; 211 443  
е-маил: zoki@medianis.net WEB: <http://www.ekonomika.org.rs>  
Жиро рачун: динарски 160-19452-17

Штампа:  
“СВЕН”  
18000 Ниш  
Тираж: 200 примерака

INTERNATIONAL JOURNAL  
FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE AND SOCIAL ISSUES



# ЕКОНОМИКА

The Journal is issued four times a year.

Year LX, I-III 2014, Vol. 1

PUBLISHER: Society of Economists "Ekonomika", Nis

COPUBLISHERS: Faculty of Economics - Pristina, Faculty of serve business - Sremska Kamenica, Institute of agricultural economics - Belgrade, Faculty of business studies and righ - Belgrade, Faculty of Commerce and Banking, Alfa University - Belgrade, Union of Economistst of Serbia - Society of Economists Nis.

EDITOR-IN-CHIEF:

Prof. Dragoljub Simonovic, Ph.D

ASSISTANT EDITORS-IN-CHIEF:

Zoran Simonovic, MSc (economics)

Aleksandar Duric, Ph.D (Law)

EDITORS:

Prof. Snezana Djekic, Ph.D

*Faculty of Economics, Nis*

Prof. Slavomir Miletic, Ph.D

*Faculty of Economics, Pristina*

Aleksandar Andrejevic, Ph.D

*Faculty of serve business, Sremska Kamenica*

Dusica Karic, Ph.D

*Alfa University, Belgrade*

Prof. Drago Cvijanovic, Ph.D

*Institute of agricultural economics, Belgrade*

Prof. Dragan Momirovic, Ph.D

*Faculty for Business Industrial Management,  
Mladenovac*

Prof. Zivota Radosavljevic, Ph.D

*Faculty for Education of Executives, Novi Sad*

EDITORIAL BOARD

Academician Zoran Lakic, Podgorica (Montenegro)

Academician Ljubisa Papic, Ph.D, Cacak (Serbia)

Rajmund Mirdala, Ph.D, Kosice (Slovakia)

Mariya Pavlova, Ph.D, Veliko Trnovo (Bulgaria)

Ioan Davidovici, Ph.D, Bucharest (Rumania)

Jurij Knjazev, Ph.D, Moskva (Russia)

Andrés Carrión García, Ph.D, Valencia (Spain)

Renata Krakowska Ph.D, Warsaw (Poland)

Alexandru Nedelea, Ph.D, Suceva (Rumania)

Nabieva U.N., Ph.D, Mahackala (Russia)

Slobodan Cvetanovic, Ph.D, Nis (Serbia)

Zbigniew Paszek, Ph.D, Krakow (Poland)

Borivoje Prokopovic, Ph.D, Nis (Serbia)

Tadeusz Grabinski, Ph.D, Krakow (Poland)

Janko Radulovic PhD, Podgorica (Montenegro)

Academician Stanislav S. Jacenko Kijev (Ukraine)

Andrey Aryamov, Ph.D, Moskva (Russia)

Liviu Dumitrascu, Ph.D, Ploiesti (Rumania)

Srecko Milacic, Ph.D, Pristina (Serbia)

Milan Ambrož Ph.D, Novo Mesto (Slovenia)

Jonel Subic Ph.D, Beograd (Serbia)

Bojan Krstic, Ph.D, Nis (Serbia)

Dino Martello, Ph.D, Venice (Italy)

Ivan Carota, Ph.D, Minsk (Belarus)

Milica Vujicic, Ph.D, Novi Pazar (Serbia)

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

Jasmine Starc, Ph.D, Novo Mesto (Slovenia)

Mariya Stankova Ph.D, Blagoevgrad, (Bulgaria)

Andriela Vitic-Cvetkovic Ph.D, Kotor (Montenegro)

PUBLISHING COUCIL

Boban Stojanovic, Ph.D, Nis (Serbia)

Dusan Zdravkovic, Ph.D, Nis (Serbia)

Branislav Jovancic, MSc, Nis (Serbia)

Lubisa Mitrovic, Ph.D, Nis (Serbia)

Zivorad Gligorijevic, Ph.D, Nis (Serbia)

Sofja Lihova, Ph.D, Kijev (Ukraine)

Becir Kalac, Ph.D, Novi Pazar (Serbia)

Rajko Bukvic, Beograd (Serbia)

Aleksandar Grubor, Ph.D, Subotica (Serbia)

Petar Veselinovic, Ph.D, Kragujevac (Serbia)

Natalia Glagoleva, MSc, Belgorod (Russia)

Slavisa Trajkovic, Ph.D, K. Mitrovica (Serbia)

Branko Mihailovic, Ph.D, Beograd (Serbia)

Bratislav Prokopovic, Ph.D, Leskovac (Serbia)

Mirjana Knezevic, Ph.D, Kragujevac (Serbia)

Aleksandar Kostic, Ph.D, K. Mitrovica (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).

THE JOURNAL IS INDEXED IN THE FOLLOWING BASES:

Index Copernicus	Ulrichs web
EBSCO host	Google scholar
J-Gate	Research Bible
SSRN	DRJI
RePEc	OAJI

Prepress:  
MILAN D. RANDJELOVIĆ

Cover:  
PETAR OGNJANOVIĆ, DRAGAN MOMČILOVIĆ

Address:  
"EKONOMIKA", Society of Economists  
18000 Nis, Maksima Gorkog 5/36

Phone: +381 (0)18 4245 763; 211 443  
e-mail: zoki@medianis.net WEB: <http://www.ekonomika.org.rs>

Bank Account: 160-19452-17

Printed by:  
"SVEN"  
18000 Niš  
Copies: 200



ИЗДАТЕЛЬ: Общество экономистов „Экономика” Ниша.

СУИЗДАТЕЛИ: Экономический факультете в Приштине, Факультет в услужни бизнис - Сремска Каменица, Институт экономики сельского хозяйства в Белград, Факултет за пословне студије и право - Београд, Факультет торговли и банковского дела, Альфа Университет Белграда, Союз экономистов Сербии, Общество экономистов г. Ниша.

**ГЛАВНЫЙ И ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР**

Проф. д.н. Драголюб Симонович

**ПОМОЩНИК ГЛАВНОГО И ОТВЕТСТВЕННОГО РЕДАКТОРА**

К.н. Зоран Симонович (экономика)

Д.н. Александр Джурич (право)

**РЕДАКТОРЫ**

Проф. д.н. Снежана Джекич

*Экономический факультет г. Ниш*

Проф. д.н. Славомир Милетич

*Экономический факультет г. Приштина*

Проф. д.н. Александар Андреисвич

*Факультет в услужни бизнис, Сремска*

*Каменица*

Проф. д.н. Душица Карич

*Альфа Университет, Белграда*

Проф. д.н. Драго Цвийанович

*Институт экономики сельского*

*хозяйства - Белград*

Проф. д.н. Драган Момирович

*Факультет промышленного*

*менеджмента, г. Младеновац*

Проф. д.н. Живота Радосавляевич

*Факултет за образовање дипломираних правника*

*и дипломираних економиста за руководеће*

*кадрове - Нови Сад*

**РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ**

Академик Зоран Лакич, Подгорица (Черногория)

Академик Любиша Папич, Чачак (Сербия)

д.н. Раймунд Мирдала, Кошице (Словакия)

д.н. Мария Павлова, Велико Търново (Болгария)

д.н. Иоан Давидовици, Бухарест (Румыния)

д.н. Юурий Князев, Москва (Россия)

д.н. Андрес Каррион Гарциа, Валенсия, (Испания)

д.н. Рената Краковска, Варшава (Польша)

д.н. Александру Неделеа, Сучева (Румыния)

д.н. Набиева У.Н., Махачкала (Россия)

д.н. Слободан Цветанович, Ниш (Сербия)

д.н. Збигниев Пашек, Краков (Польша)

д.н. Боровойе Прокопович, Ниш (Сербия)

д.н. Тадеуш Грабински, Краков (Польша)

д.н. Јанко Радловић, Подгорица (Чернагория)

Акадс. Шашслав С. Яценко, Киев (Украина)

д.н. Андрей Арямов, Москва (Россия)

д.н. Ливиу Думитрасцу, Плоешти (Романия)

д.н. Сречко Миланич, К. Митровица (Сербия)

д.н. Милан Амброж, Ново Место (Словения)

д.н. Йонел Субић, Београд (Сербия)

д.н. Бойан Крстич, Ниш (Сербия)

д.н. Дино Мартелато, Венеция (Италия)

д.н. Иван Чарота, Минск (Беларусь)

д.н. Милица Вуйич, Нови Пазар (Сербия)

д.н. Драгутин Шипка, Бања Лука (Р. Сербскај)

д.н. Јасмине Старц, Ново Место (Словения)

д.н. Мария Станкова, Благоевград, (Болгария)

д.н. Андриела Витич-Цветкович, Котор (Чернагория)

**СОВЕТ ИЗДАТЕЛЕЙ**

д.н. Бобан Стоянович, Ниш (Сербия)

д.н. Душан Здравкович, Ниш (Сербия)

к.н. Бранислав Йованчич, Ниш (Сербия)

д.н. Любиша Митровић, Ниш (Сербия)

д.н. Живорад Глигоријевић, Ниш (Сербия)

д.н. Софија Лихова, Кијев (Украина)

д.н. Бечир Калач, Нови Пазар (Сербия)

д.н. Рајко Буквич, Београд (Сербия)

д.н. Александар Грубор, Суботица (Сербия)

д.н. Петар Веселинович, Крагујевац (Сербия)

к.н. Наталиа Глаголева, Белгород (Россия)

д.н. Славиша Трајкович, К. Митровица (Сербия)

д.н. Бранко Михаилович, Београд (Сербия)

д.н. Братислав Прокопович, Лесковац (Сербия)

д.н. Мирјана Кнежевић, Крагујевац (Сербия)

д.н. Александар Костич, К. Митровица (Сербия)

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

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

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

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

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

**ЖУРНАЛ ИНДЕКСИРУЕТСЯ В СЛЕДУЮЩИХ ОСНОВАНИЙ:**

Index Copernicus	Ulrichs web
EBSCO host	Google scholar
J-Gate	Reasearch Bible
SSRN	DRJI
RePEc	OAJI

Компьютерная обработка текста и графика:  
МИЛАН Д. РАНЂЕЛОВИЋ

Худ.оформление:  
ПЕТАР ОГНЯНОВИЧ, ДРАГАН МОМЧИЛОВИЧ

Адрес:  
„Экономика” Друштво економиста  
18000 Ниш, Максима Горког 5/36

Телефон редакции +381 (0)18 4245 763; 211 443  
e-mail: zoki@medianis.net WEB: <http://www.ekonomika.org.rs>

Расчетный счет: 160-19452-17

Печать:  
„СВЕН”  
18000 Ниш  
Тираж:200

# САДРЖАЈ

## ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАДОВИ

Др Драган Момировић, Др Рајмунд Мирдала СТВАРНА НЕЗАВИСНОСТ ЦЕНТРАЛНЕ БАНКЕ У ПОТКРИЗНОМ ПЕРИОДУ ИЛИ МИТ .....	1
Др Мирко Савић, Др Јован Зубовић, Др Даница Дракулић МЕРЕЊЕ ДИНАМИКЕ УЧЕШЋА ЖЕНА У ВИСОКОМ ОБРАЗОВАЊУ И ЗАПОСЛЕНОСТИ – ИНДЕКС АПСОРПЦИЈЕ .....	10
Др Боривоје Б. Прокоповић, МSc Маја Љ. Арсић-Трајковић, Др Марија Павлова МЕЂУНАРОДНИ СТАНДАРДИ И ФИНАНСИЈСКО ИЗВЕШТАВАЊЕ КОРПОРАЦИЈА У СРБИЈИ .....	21

## ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

Др Драган Михајловић, Биљана Илић, Јован Ветовић ЕКОНОМСКИ И ПРИВРЕДНИ РАЗВОЈ ЈУГОСЛАВИЈЕ И СРБИЈЕ НАКОН УВОЂЕЊА САМОУПРАВЉАЊА .....	28
Др Слободан Цветановић, Мр Миљан Јовановић МЕСТО ОБНОВЉИВИХ ИЗВОРА И ЕНЕРГЕТСКЕ ЕФИКАСНОСТИ У ЕНЕРГЕТСКОЈ ПОЛИТИЦИ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ .....	41
Др Славко Божиловић, МSc Вук Милетић МЕНАѢМЕНТ КВАЛИТЕТА ГРАЂЕВИНСКИХ КОМПАНИЈА .....	50
Др Бојан Крстић, Мр. Милица Тасић ЗНАЧАЈ ПРИМЕНЕ КОНЦЕПТА ЗЕЛЕНЕ ЕКОНОМИЈЕ И ЊЕГОВ УТИЦАЈ НА ПОСЛОВНЕ ПЕРФОРМАНСЕ ПРЕДУЗЕЋА .....	60
Др Петар Веселиновић, Мр Боривоје Росић, Марија Стојановић ИНТЕЛЕКТУАЛНИ КАПИТАЛ У ФУНКЦИЈИ ИНОВАТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТНОСТИ НАЦИОНАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ .....	69
Др Беба Ракић, Др Мира Ракић МАРКЕТИНГ ДИГИТАЛНОГ САДРЖАЈА ЗА ОРГАНИЗАЦИЈЕ КАО КУПЦЕ .....	84
Др Љубиша Стојмировић, Мр Александра Стојковић, МSc Томислав Николић ПОЛИТИЧКИ МАРКЕТИНГ - НЕГАТИВНА КАМПАЊА .....	94
Др Јулија Авакумовић, Др Јелена Авакумовић ПОТЕНЦИЈАЛИ БИЗНИСА .....	99
Др Јовица Марковић, МSc Јована Мутибарић, Др Марко Царић ОДРЖИВОСТ МОДЕЛА МОНОПОЛИСТИЧКЕ КОНКУРЕНЦИЈЕ У ВРЕМЕ СВЕТСКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ .....	107

Др Југослав Аничих, Др Милоје Јелић, Др Јасминка М. Ђуровић, Др Срећко Радоичић, Мр Живојин Б. Прокоповић ИНТЕРНИ ОБРАЧУН У ФУНКЦИЈИ ДОНОШЕЊА ПОСЛОВНИХ ОДЛУКА ....	117
Др Небојша Гијић, Мр Бојан Здравковић, Адриана Јовић – Богдановић ВЕЛИКИ ГРАДОВИ И СВЕТСКА ЕКОНОМИЈА .....	126
Мр Зоран Симоновић, Др Весна Симић, Мр Јанко Тодоров СИСТЕМ ЗДРАВСТВЕНОГ, ПЕНЗИОНОГ И ИНВАЛИДСКОГ ОСИГУРАЊА ПОЉОПРИВРЕДНИКА У СРБИЈИ .....	140
Др Радован Дамњановић, МСц Милан Михајловић МОГУЋНОСТИ КОРИШЋЕЊА МЕТОДА ВИШЕКРИТЕРИЈУМСКЕ ОПТИМИЗАЦИЈЕ ПРИЛИКОМ РАСПОДЕЛЕ ФИНАНСИЈСКИХ СРЕДСТАВА У СИСТЕМУ ОДБРАНЕ .....	148
Стеван Луковић УЛОГА АУТОМАТСКИХ СТАБИЛИЗАТОРА У САВРЕМЕНОЈ ЕКОНОМИЈИ ....	158
Мр Милан Петковић, Др Светислав Станковић ПОЛИТИКА ЗАШТИТЕ КОНКУРЕНЦИЈЕ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ .....	167
Мр Александра Стојковић, МСц Зоран Давидовац, МСц Биљана Стојмировић УТИЦАЈ МОТИВАЦИЈЕ НА УСПЕШНОСТ ПОСЛОВАЊА .....	174
Мр Јелена Илић Цветковић ИДЕНТИФИКАЦИЈА ПРИНОСА КАО ПОЛАЗНА ПРЕМИСА КОД УЛАГАЊА КАПИТАЛА .....	182
<b>СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ</b>	
МСц Милан Марковић УЛОГА НАРОДНЕ БАНКЕ СРБИЈЕ У ПОСТИЗАЊУ МОНЕТАРНЕ СТАБИЛНОСТИ .....	192
МСц Перица Јанковић ПРОПУСТИ РЕГУЛАТОРНИХ ТЕЛА И РЕЈТИНГ АГЕНЦИЈА У ЕСКАЛАЦИЈИ ХИПОТЕКАРНЕ КРИЗЕ .....	201



# CONTENTS

## ORIGINAL SCIENTIFIC ARTICLE

Dragan Momirović Ph.D., Rajmund Mirdala Ph.D. REAL CENTRAL BANK INDEPENDENCE IN THE POST-CRISIS PERIOD OR MYTH .....	1
Mirko Savić Ph.D., Jovan Zubović Ph.D., Danica Drakulić Ph.D. DYNAMICS OF FEMALE PARTICIPATION IN HIGHER EDUCATION AND EMPLOYMENT – THE ABSORPTION INDEX .....	10
Borivoje B. Prokopović, Ph.D., Maja Lj. Arsić-Trajković MSc, Marija Pavlova Ph.D. INTERNATIONAL STANDARDS AND FINANCIAL REPORTING OF CORPORATIONS IN SERBIA .....	21

## SCIENTIFIC REVIEW ARTICLE

Dragan Mihajlović Ph.D., Biljana Ilić, Jovan Vetović ECONOMIC AND BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY IN YUGOSLAVIA AND SERBIA AFTER THE INTRODUCTION OF SELFMANAGEMENT .....	28
Slobodan Cvetanović Ph.D., Miljan Jovanović MSc. THE PLACE OF RENEWABLE SOURCES AND ENERGY EFFICIENCY IN THE ENERGY POLICY OF THE EUROPEAN UNION .....	41
Slavko Božilović Ph.D., Vuk Miletić MSc. QUALITY MANAGEMENT IN CONSTRUCTION COMPANIES .....	50
Bojan Krstić, Ph.D., Milica Tasić, M.Sc IMPORTANCE OF IMPLEMENTING THE GREEN ECONOMY CONCEPT AND ITS IMPACT ON FINANCIAL PERFORMANCE OF AN ENTERPRISE ....	60
Petar Veselinović Ph.D., Borivoje Rosić MSc., Marija Stojanović INTELLECTUAL CAPITAL IS A FUNCTION OF INNOVATION AND COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY .....	69
Beba Rakić Ph.D., Mira Rakić Ph.D. DIGITAL CONTENT MARKETING FOR ORGANISATIONS AS BUYERS .....	84
Ljubiša Stojimirović Ph.D., Aleksandra Stojković MSc., Tomislav Nikolić MSc POLITICAL MARKETING – NEGATIV CAMPAING .....	94
Julija Avakumović Ph.D., Jelena Avakumović Ph.D. POTENTIAL OF BUSINESS .....	99
Jovica Marković Ph.D., Jovan Mutibarić MSc., Marko Carić Ph.D. SUSTAINABILITY OF MONOPOLISTIC COMPETITION DURING THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND REINDUSTRIALIZATION .....	107

Jugoslav Aničić Ph.D., Miloje Jelić Ph.D., Jasminka M. Đurović Ph.D., Srećko Radoičić, Živojin B. Prokopović MSc. INTERNAL CALCULATION IN TERM BUSINESS DECISION MAKING .....	117
Nebojša Gijić Ph.D., Bojan Zdravković MSc., Adriana Jović – Bogdanović LARGE CITIES AND WORLD ECONOMY .....	126
Zoran Simonović MSc., Vesna Simić Ph.D., Janko Todorov MSc. THE HEALTH, PENSION AND DISABILITY INSURANCE FARMERS IN SERBIA .....	140
Dr Radovan Damnjanović, MSc Milan Mihajlović THE POSSIBILITY OF USING METHOD OF MULTI-CRITERIA OPTIMIZATION IN FINANCIAL ALLOCATION IN THE DEFENSE SYSTEM .....	148
Stevan Luković THE ROLE OF THE AUTOMATIC STABILIZERS IN MODERN ECONOMY .....	158
Milan Petković MSc., Dr Svetislav Stanković Ph.D. PROTECTION OF COMPETITION POLICY IN SERBIA .....	167
Aleksandra Stojković MSc., Zoran Davidovac MSc., Biljana Stojmirović MSc. INFLUENCE OF MOTIVATION ON BUSINESS SUCCESS .....	174
Jelena Ilić Cvetković MSc. IDENTIFICATION OF THE YIELD ON THE PREMISE INVESTMENT IN CAPITAL .....	182
<b>SCIENTIFIC ARTICLE</b>	
Milan Marković MSc. THE ROLE OF THE NATIONAL BANK OF SERBIA IN ACHIEVING MONETARY STABILITY .....	192
Perica Janković MSc. FAILURES OF SUPERVISORY BODIES AND RATING AGENCIES IN MORTGAGE CRISIS ESCALATION .....	201

Dr Dragan Momirović<sup>1</sup>

*Fakultet za poslovno industrijski menadžment, Mladenovac*

Dr Rajmund Mirdala

*Technical University of Kosice, Faculty of Economics, Department of Economics,  
Slovak Republic*

## REAL CENTRAL BANK INDEPENDENCE IN THE POST-CRISIS PERIOD OR MYTH

### Abstract

*The realization of the goal of price stability, the central bank, according to the accepted consensus before the crisis, should have complete independence in decision-making. The possibility of full independence of the central bank has raised many controversies. The main argument of complete independence was to establish a central bank authorities according to law. This allows them to impose duties, responsibilities and define the mandate and thus directly or discreetly affect its operation. The latest crisis has shown that the central bank from political pressures have taken a number of non-standard measures in alleviating and limiting the crisis. Sovereign debt crisis in the EU has more impact on the independence of the central bank. Therefore, central banks have to immediately normalize its business back into the legally defined boundaries and achieving its main objectives. Long-term monetary "hospitalization" may undermine the credibility and independence of the central bank. Therefore, they should be independent from the legislative and executive branches.*

**Keywords:** *independence, price stability, non-standard measures, monetary "hospitalization" normalization*

**JEL Classification:** E58, G01, G18

## STVARNA NEZAVISNOST CENTRALNE BANKE U POTKRIZNOM PERIODU ILI MIT

### Apstrakt

*U ostvarivanju glavnog cilja stabilnosti cena, centralna banka, prema prihvaćenom konsenzusu pre krize, treba da ima potpunu nezavisnost u odlučivanju. Mogućnost potpune nezavisnosti centralne banke je izazvala mnoge polemike. Glavni argument potpune nezavisnosti je bio da centralnu banku osnivaju organi vlasti na osnovu zakona. To im omogućava da nameću obaveze, odgovornost i definišu mandat a time neposredno ili diskretno utiču na njen rad. Najnovija kriza je pokazala da su centralne banke pod političkim pritiscima preduzele niz nestandardnih mera u ublažavanju i ograničavanju krize. Posebno, kada se pojavio drugi talas suverenog duga u EU. Zbog toga, centralne banke moraju što hitnije da normalizuju svoje poslovanje vraćanjem u zakonski definisane okvire i ostvarivanju svojih glavnih ciljeva. Dugoročna monetarna „hospitalizacija“ može da ugrozi kredibilitet i nezavisnost centralne banke. Zbog toga, one trebaju da budu nezavisne od zakonodavne i izvršne vlasti.*

**Ključne reči:** *nezavisnost, stabilnost cena, nestandardne mere, monetarna „hospitalizacija“, normalizacija*

<sup>1</sup> draganmomirovic@ymail.com

## Introduction

Adopted a broad consensus of the central bank has been assigned the role that water only, taking care of the main objective of price stability. Price stability means a low and stable inflation. In order to fully achieve the main objective, price stability, the central bank should have complete independence in decision-making. However, at the start, reached, the consensus is for individuals produced a certain amount of skepticism, especially when it comes to the full independence of the central bank. The argument for skepticism complete independence of the central bank was based on the possibility of political pressure.

The sources of political pressure, regardless of the adopted independence, arising from the nature of the procedural issues concerning the formation and establishment of central banks

Central banks are institutions established outside the legal framework. They established the institutional interests of the company, pursuant to the law. The law establishing the central bank made the authorities. They impose obligations, responsibilities and sets out the mandate. Every time, when it estimates, the authorities can change the law and other regulations relating to the functioning of the central bank. Legislative and executive power can you not satisfied with the work of the central bank to influence her work. In this context, the central bank could never have or cannot achieve full independence in decision-making. In order to achieve full independence of the central bank's decisions should be exempt not only from the legislature, but also on the executive.

## Widely accepted consensus

During the last decade of the last century adopted a new architecture design of central banking formed into a widely accepted consensus of all stakeholders. The new architecture of central banking, adopted a key position that the central bank can best serve the interests of society when there is a full independent authority. This involves independent decision making in key measures and policies within the widely accepted consensus. In this framework, the central bank needs to have full control over their resources and independent financial power. Adopted by consensus, the central bank granted full independence in the selection of instruments and objectives. Assigned mandate included the possibility of an autonomous selection and use of tools of monetary policy and complete independence in the selection and definition of the goals of monetary policy. It was thought that granted independence at the same time implies responsibility. Accountability was ensured through transparency. The expected contribution of the new consensus, pre-crisis, resulted in "Disinflation effective combination of improvements in the conduct of monetary policy, greater public demand for the Price Stability" (Gerlach, S., Giovannini, A., C. Tille, 2009) and achieving macroeconomic stability.

Rightly they are attributed to the control and stabilizing role. Assigning the role of central banks has actually had the opposite effects, with "two functions are impaired in preventing the crisis: monetary policy should be void on account of price stability, while the regulation and supervision of the care taken to financial stability." (Borio, 2011)

Adopted by consensus, analogy hikers had an impact avalanche latest economic and financial crisis. Now move the central bankers, who survived the impact of economic and financial avalanche to try to check yourself, regroup and find a safe path and move forward with providing the actual central bank independence or maintaining the myth of independence.

## **Independence “ - the experience of leading central banks**

Fed has independence in the choice of instruments and objectives and largely free from political pressures. Members of the Board of Governors are elected at fourteen years old and cannot be pressured to leave their jobs, they to some extent be prevented from acting in the interests of the Congress or the President. Time the Fed is trying to be completely independent of Congress. Fed realized significant revenues from securities and bank loans. Income from securities, the Fed act independently while income from bank lending to a lesser extent. The main accounting office cannot monitor and supervise the Fed's monetary policy and its activities in the foreign exchange market. Despite this, however, affect the FED Congress. Congress passes a law on the Fed to at any time, an estimate of when that does not work well, cannot modify it. Dissatisfaction with the conduct of monetary policy, Congress may sanction the taking control of his finances and force him to take the funds in the budget, similar to other government agencies. Congress passed the law, by which the Fed bears more responsibility for the actions taken and asked to explain how these plans are in line with the economic plans of the President of the United States. And the president can influence the Fed. He is a strong ally of the Congress and act together when it comes to the economic interest of the United States.

The Bank of Japan was not until recently formally independent of government. Central Power had the finance ministry. However, the year 1998 adopted a new Law on the Central Bank of Japan, which was a great turn and historic change in terms of power, now almost 55 years old. Basic module changes are related to the main goal of greater independence in the choice of instruments and objectives. Ministry of Finance, the new law, lost a good part of the right of control of many of the central bank but still maintain control over a part of the budget of the central bank's monetary policy function. This approach partially limits the independence of the central bank of Japan.

The European Central Bank and the European System of Central Banks started in 1999 year Mastroh Agreement member states. Like their operation is similar to the Federal Reserve System. Unlike other central banks, the ECB is the most independent in the world in terms of tools and targets. It is independent of the European Union in relation to the national government and has complete control over monetary policy. Its powers cannot be changed by law. It can only be audited Mastroh agreement, which is a very complex and complicated procedural process.

### **Crisis period and independence**

Rush of the financial and economic crisis in the second half of 2007 as they forced the central bank, in the absence of other institutions, stand on the rampart of defense against financial hardship. They have drawn for standard measures to alleviate and limit the spread of financial contagion. But the cancer crisis is spreading rapidly. A benign effects are neutralized the effect of standard measures. After the collapse of Lehman investment fund in the United States and the vulnerability of the functioning of the transmission mechanism of monetary policy, a number of central banks, including the Fed, ECB and BOJ came out of the framework of its mandate, the adoption of non-standard monetary policy measures. Responses of central banks to the crisis avalanche of non-standard measures, after more than five years have contributed to mitigate and overcome the crisis. In the history of economic crises, these were unprecedented biggest interven-

tion by central banks to the financial markets. They acted innovative, establishing facilities and programs to supply much-needed liquidity and butter.

No doubt central banks during the crisis played a key role in contributing to its stabilization measures of financial distress. At the same time, despite the success in combating the financial crisis, the former based consensus on the independence of the central bank, is jumping out of the frame of the standard model at risk.

The independence of the Fed after the collapse of Lehman threatened. The U.S. financial system is suffering from a huge systemic risk. Systemic risk is caused by the loss of confidence due to excessive correlation of financial institutions and excessive reliance on short-term financing. The system risk, he reacted by reducing the interest rate and penalty interest at the discount window. In addition, the Fed is using his authority as a last resort liquidity, established a number of new facilities for liquidity to limit or mitigate systemic risk. But despite the measures taken, there are many activities that are subject to criticism and scrutiny of the actions of the Fed during and after the crisis. Create and review relating to those activities that are undertaken and completed under political pressure. For example, some of the measures implemented under political pressure influenced the expansion of the balance sheet Fed chairman. Expanded balance sheet, may in the future to limit and to question the effectiveness of its policies. Then, the purchase of various securities with inadequate or insufficient collateral may lead to credit risk, which may directly jeopardize its independence. This vulnerability stems from the possibility of providing legal support from the Treasury to compensate possible losses. Such a possible outcome of events puts the Fed in a dependent position in relation to the Treasury. Then, the Dodd- frank Act requires mandatory approval of the Treasury activities Fed chairman, in the actions of creditors of last resort. The law prohibits lending the “final dungeon of a particular individual or company.” The law limits the extent Fed volume of liquidity to be provided by companies that are serious and urgent circumstances (Article 13 of the Law). At the same time, he forced revision and control of the activities of creditors of last resort. This limits the Fed can impose significant burdens and may eventually threaten its independence.

ECB, according to some, the adoption and establishment of OMT program would jeopardize their independence. OMT program, the ECB has successfully helped to restore confidence in the markets buying unlimited sovereign debt securities and encourage the banking sector to continue the activities of the sovereign debt market. However, these activities ECB, individuals criticized as “financial reform “ central banking. Critics refer to it, as it allows the government interventions that are a prelude to the loss of independence.

It is interesting that the Bank of Japan long suffered from political pressures due to long-term deflation. Japanese politicians have criticized the central bank for inaction in the fight against deflation. After winning the elections, Shinzo Abe , has drawn up a request to the central bank to take more drastic measures easing to fight deflation. The Central Bank adopted a 2 % inflation target in 2013 year and in April of the same year joined the quantitative and qualitative easing monetary policy. Many of these pressures the government saw as an attack on the independence of the central bank. The discussion highlighted some measures that threaten the independence of JCB and have a negative impact on the balance sheet, such as helicopter money and exchange rate targeting.

## Dual mandate target in the post-crisis period and independence

Review the current way of monetary policy in the course of a debate on the new role of the central bank has not yet concretized. Goldhart, states that the coming period will period of experimentation in central banking. ( Borio , 2011) Caruana, ranked challenges on the “three categories- economic, intellectual and institutional” and suggests that “implications for the role of central banks is likely to be far- reaching. “ (Caruana, 2011) Orphanides (points to a new paradigm of the central bank, through three questions: a new paradigm in monetary theory and policy? The new paradigms in banking and financial markets? New paradigms of financial regulation and supervisions? ( Orphanides , 2011 ) Asmussen suggests several roles central banks in the future and asks which of them are relevant “as the guardian of stability and its role as a crisis manager.” ( Asmussen , 2012)

Central bank have been forced to review their implementation frameworks and to try out policies that, only a few years back, were not on their radar screens. (Murić, 2012) Exiting the standard model “broad consensus” and non - standard measures and tools of monetary policy, after excessive escalation of the financial crisis, some see it as a “dual “target mandate of the central bank. First, the target’s maximum term maintenance of price stability, employment security, and second, the target term is the use of non - standard tools and measures in the fight to break the crisis. It is certainly reasonable that the central bank in terms of total collapse of the financial system have a responsibility to respond promptly and quickly, taking all available measures and tools to prevent and limit the spread of financial contagion. From this point too much use of non - standard measures in the escalation of the crisis is justified. But the problem is what to do next with the non - standard measures in the post-crisis period? Whether and when the central bank needs to come from the use of non - standard measures and normalize business? Or that the role of non - standard measures should be post-crisis period? According , to some opinions the central bank should continue to retain its principal objective price stability by applying and controlling short - term interest rates and the non - standard measures are kept in reserves and are always prepared for preventive action in case of indication or occurrence of financial shocks . In this context, there is still room for adjustments and repairs. Caruana (Caruana, 2013) from the HIS lists four conditions:

First, the active use of measures of central bank balance blurs the line between monetary and fiscal policy. Measures of balance as a regular tool of monetary policy may be charged to the central bank if it is used outside of their box and tasks. And that may jeopardize their operational independence in Ensuring price stability and Finance.

Second, central banks have only a tight control over short - term interest rates and not through other securities such as such as long- term yields on government bonds. Assessing the impact of central banks on the yield of these securities, through large purchase, they can be seen only in the consolidated balance sheet. In this context, they have complete control over the political instruments. The consequences are jeopardizing independence.

Third, the non - standard monetary policy measures expose the central bank’s significant market and credit risk. No matter what financial losses by themselves, do not affect the operational capability of the central bank needs the financial support of government could jeopardize their operational autonomy.

Fourth, there is room for in the evaluation of some of the technical aspects of the frame. For example, greater reliance on the payment of interest on reserves as a tool for more effective control of short - term interest rates. Or an expansion in the range of eli-

gible collateral for monetary policy operations, as a way of balancing the many features, including the availability of high-quality collateral regulatory reforms. Then, define the appropriate role of central banks in the supply of liquidity in normal and turbulent times. However, these changes have little effect on the independence of central banks and their operating activities.

### **Extraordinary circumstances and “monetary hospitalization”**

The positive impact of the measures of central banks in crushing financial crisis has raised a number of questions about its role further. After every crisis central banks have experienced changes. And now they are at the crossroads of change. Especially, when is to the question of independence. Nature of the challenges during the crisis has evolved in terms of central bank independence. Traditionally, the independence of central banks was aimed at the smooth conduct of monetary policy from political pressures. However, in light of new events, caused by the crisis, central bank independence should be viewed in a broader sense. Primarily, this refers to the emerging, early, terms of monetary easing.

Financial markets and parts of the high indebtedness of the private sector are extraordinary factors that impose a loose monetary policy. Intervention by central banks to crack down on early influences in these segments, individuals is seen as a serious threat to the financial dominance that identifies them as fiscal dominance. Risk of fiscal dominance is actually present if the government does not stabilize and placed under the full control of their finances. (See more, Caruana, 2013)

Unrealistic expectations of actually real possibility of central banks, based on the opinions of many who believe that the current a benign disease should be treated lengthier “Monetary hospitalization.” Such views can be subsumed under the expected dominance. However, central banks should be allowed to position themselves to decide on the pace and time horizon of normalization are not limited by undue political pressure. This would be one acquired capabilities to preserve and maintain credibility in meeting its main objectives.

Mere “monetary hospitalization “are no doubt contributed to the breaking of the crisis and mitigate the impact of the recession. Success in combating the crisis has increased the expectations of the central bank, on what monetary policy can do. However, after five years, the policy of “monetary hospitalization” has spawned a number of issues related to the limits of such measures, and how long can you go without having to jeopardize the trust.

The measures accommodative monetary policy can provide timing correction and cleaning up balance sheets and the structural reforms that are necessary to restore and encourage strong and sustainable growth. But it cannot replace them. Moreover, enduring and extreme policy “monetary hospitalization “may unconsciously to move or postpone necessary repairs and structural reforms. Practice on this point. In some economies, there has been progress in reforms and repairs. Economies that have made greater progress of the private sector and reduce the debt of the banking sector are in a good path for further recovery and sustainable growth. But the increasing presence of high unemployment in many advanced and developing economies suggest many more problems in the long and winding road to resolving anomalies and structural imbalances. Then, discourages the relentless increase in total debt, which is the end of the year 2007 in the G 20 increased to 35 billion dollars.



Prolonged policy “monetary hospitalization “for the central bank is an additional burden that threatens to cause long-term risks to their reputation and credibility. The reason is all visible signs of the growing gap between what is expected of central banks and their real possibilities of what they can do. Finally, the gap between expectations and capabilities can jeopardize confidence in the ability of central banks to be able to fulfill the assigned mandate and achieve its main objective of price stability. The consequences of the entire growing gap may jeopardize their operational independence. Dissonance and excessive expectations can certainly affect the increased pressure on the central bank to the water for too long too loose monetary policy. “Too loose “in the circumstances is cause for concern about the effectiveness of monetary policy.

Then, we should not lose sight of the impact of policy “monetary hospitalization “ advanced economies to other economies. This policy of advanced economies has affected the difficult decisions of central banks in emerging market economies as well as in other segments of the financial markets. Policy of low interest rates in developed economies , both before and after the crisis , putting further pressure on the growth markets in emerging economies , their courses and return on securities and stimulate borrowing in dollars . A partial response to an emerging economy was based on a policy of reducing interest rates and intervention in the currency markets. However, in the middle of this year, the process is moving in the opposite direction. Discussions about future Fed chairman narrowing mandate led to the selling off securities in the global market. Securities in emerging markets are right at the start saw a significant decline while the exchange rate depreciated. This trend has forced some emerging economies to tighten monetary policy despite the fact that such moves led to threats to macroeconomic conditions. In such an environment, a healthier economy in developed countries is a better deal. This emphasizes the importance of healthy policies and the importance of normalizing monetary policy and avoids new problems. In this context, central banks have to come up with policies that will ensure a balance between the risk and the risk of premature normalization of acting too slowly and too late. Central Bank to reach the normalization of monetary policy must be timely and gradually isolate the extraordinary, above the influence.

In any case, the challenge and the responsibilities of maintaining the independence of central banks should not be required in the solid arguments for and against, but through own hustle and efforts for transparency and full accountability. The main assumptions are strengthening the decision-making process and economic analysis, as well as establishing clear boundaries between monetary and fiscal policy. (Momirović 2010)

### **Instead of finding reliant independence and normalization of business**

Strong fluctuations in the markets, further threatening the danger of debt and cross-border spillovers are disturbing factors that will make the process of normalization of the functioning of the central banks slow down a path of saving probably do thorny. Provided exceptional support of central banks continued to market adjustment is widely accepted. Support and customization allow the smooth functioning of markets. In such circumstances, central banks are seen as a marginal buyer of long-term debt or bonds as a key mediator in the interbank market. Thus, the financial markets have become too dependent on central banks. Therefore, it is necessary to quickly withdraw the central bank with financial markets. But it is not so simple. The withdrawal will require adjustments to the financial intermediary channels.

High public and private debt in the case of increasing the key policy rates to make the economy vulnerable, despite the fact that a large portion of debt with very low interest rates. At the same time, it will affect the general public, which will react sharply, as in previous cycles, when the attempted use of a little tighter monetary policy. (See the more Caruana, 2013)

The normalization of the central bank can achieve further guidance and a clear market communication. But it will not be a universal method for all central banks. Certain things will create considerable difficulties. For example, the risk premium will have to be normalized, because they will greatly affect market conditions, regardless of the degree of efficiency of communication. This will result in different implications for all participants in the financial markets.

In the process of normalizing its policy of central banks will have to face the forces of financial and fiscal dominance. They will have to fight for their operational independence of the limiting factors of nervous markets and highly indebted companies. It is obvious that in such circumstances the uncertainties are growing in this framework, and future decisions will be very difficult. In particular, the decisions will be made before and then there is evidence of their full justification. In conditions of pronounced tension “syndrome “ of sovereign debt , the governments of countries with fiscal deficits are all prone to political pressure on the central bank. Increased political attention is not without risk, because it can lead to changes in the central bank law and undermine the principle of independence. (Thomas, 2012)

There are indications that many governments are asking the central bank to leave its main objective, price stability and inflation increase to sovereign and private debts are devalued. In addition to these, there are other channels of political pressure exerted on the central bank by the government. For example, central banks lend to insolvent or unsuccessful firms or printing money. Before the political pressures the central bank should act in accordance with its main aim, the preservation of price stability by applying his strategy defined in the legal framework (Momirović, 2012)

In addition, the central bank, together with the policy of the government should take appropriate measures to strengthen the defense mechanisms of cross-border spillovers of external shocks and financial distress. Therefore, they will be obligated to the government to take necessary measures macroprudential and financial policy. At the same time, and other market players have to understand that normalization is necessary and important, especially bearing in mind that the market will not be able to function normally for a long time under constant stress pressures.

## References

1. Asmussen, J. „Stability guardians and crisis managers: central banking in times of crisis and beyond“, Member of the Executive Board of the European Central Bank, at the House of Finance, Goethe University, Frankfurt am Main September 2012.
2. Borio, C., Disyatat. P. “Unconventional monetary policies: an appraisal”, The
3. Caruana, J., “The shanging nature of central bank independence” International conference on “Central bank independence- Progres and shallengs” 2013
4. Caruana, J., „Central banking between past and future: which way forward after the crisis? “General Manager, Bank for International Settlements, South African Reserve Bank 90th Anniversary Seminar ,Pretoria, 2011.

5. Gerlach, S., Giovannini, A., Tille C., Are the golden years of central banking over? 2009
6. Momirović D., „Makroprudencijalne perspektive i novi izazovi za centralne banke“, Finansije ,vol 65, br. 1- 6, , Beograd, 2010.
7. Momirović, D., „Široki konsenzus“ pre i tokom krize i budući izazovi za centralno bankarstvo, Bankarstvo Udruženje banka Srbije, Beograd, 2012
8. Murić, M., Unconventional measures of monetary policy in the function of financial stability, Ekonomika, no 3-4, Niš 2012
9. Orphanides, A., “New Paradigms in Central Banking?” “ BIS Working Paper 2011.
10. Subbarao, D. “Challenges for central banks in the context of the crisis” International Research Conference on “Challenges for Central Banks in the Content of the crisis” Mumbai, 2010.
11. Thomas, J., “Some Lessons for Monetary Policy from the Recent Financial Crisis” International Journal of Central Banking, str 289-292, 2012.

Др Мирко Савић

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет, Суботица

Др Јован Зубовић<sup>1</sup>

Економски Институт, Београд

Др Даница Дракулић

Универзитет у Новом Саду, Економски факултет, Суботица

## DYNAMICS OF FEMALE PARTICIPATION IN HIGHER EDUCATION AND EMPLOYMENT – THE ABSORPTION INDEX

### Abstract

*In recent decades there is constant growth of female enrolment in the higher education in Europe, but it is generally observed that such trend is not reflected in the labour market. The goal of this paper is to present the Absorption Index (AI) as an indicator for dynamic comparison of female participation in tertiary education and their later participation in work force. The main purpose for introducing this indicator is to identify the countries with successful labour markets when it comes to the employment of women with tertiary education. The general conclusion is that the growth of female students is faster than employment growth and as a consequence there is increasing number of unemployed female with tertiary education in the labour market.*

**Key words:** Female Tertiary Education, Employment, Absorption Index

**JEL Classification:** J21, I23

## МЕРЕЊЕ ДИНАМИКЕ УЧЕШЋА ЖЕНА У ВИСОКОМ ОБРАЗОВАЊУ И ЗАПОСЛЕНОСТИ – ИНДЕКС АПСОРПЦИЈЕ<sup>2</sup>

### Апстракт

*Током претходне две деценије приметан је раст учешћа жена у високом образовању у Европи, али се такав тренд не огледа и на тржишту рада. Циљ овог рада је да се представи Индекс апсорпције (АИ) као индикатор динамичног односа учешћа жена у високом образовању и њиховог каснијег учешће у радној снази. Главни разлог за увођење овог индикатора је потреба да се идентификују земље са ефикасним тржиштима рада када је у питању запошљавање жена са високим образовањем. Општи закључак рада је да је пораст учешћа студенткиња бржи од раста запослености и као последица тога долази до повећања броја незапослених жена са високим образовањем на тржишту рада.*

**Кључне речи:** Жене, Високо образовање, Запосленост, Индекс апсорпције

<sup>1</sup> zubovicj@ikomline.net

<sup>2</sup> Овај рад је саставни део пројеката Министарства науке, просвете и технолошког развоја 179001 и 179015. Рад је претходно представљен на конференцији АИЕЛ у Риму, 17 Септембра 2013 године.

## Introduction

Expansion in higher education (HE) and growth of students in recent years increased the importance of returns to education and labour market outcomes for working force with tertiary education. During difficult economic times, education represents good insurance against unemployment. In OECD countries 84% of population with tertiary education is employed (OECD, 2011), and employment rates are significantly higher for people with higher education in comparison with other categories.

From the gender point of view, during the past two decades we can notice the constant growth of female enrolment in the higher education in Europe. According to UNESCO (2010), the number of women enrolled in HE has grown approximately twice in comparison with male enrolment since 1970. In the EU27 the percentage of women among students has grown from 52,8% in the year 1998 to more than 55% in the 2012. Increased numbers of female students is explained by changes in gender equality legislation, good gender policies, and changes in socio-economic relations.

On the other hand, it is generally recognised that female over-representation in tertiary education is not reflected in the labour market. After graduation, young women are facing the significant barriers while entering the labour market. Is the dynamics of the female students followed by growth of participation of employed female work force with tertiary education? Are there significant differences among European countries in this field? How can we compare the dynamics of these two variables?

The goal of this paper is to present the Absorption Index (AI) as indicator for dynamic comparison of female participation in tertiary education and participation of females with tertiary education in employed work force across European countries. The main purpose of this indicator is to identify the countries with successful and less successful labour markets in the last decade when it comes to the employment of women with tertiary education. The next step in the analysis is to compare different occupations across countries from the aspect of female labour force with tertiary education. Higher participation of women in the tertiary education will have positive effects only if it is followed by compatible labour market outcomes, both in quantity and in structure.

In this paper we have constructed the Absorption index (AI) as the measure of successful transfer from higher education to employment for women. This methodology can give us the useful insights not only into efficiency of labour market but also into problem of gender equality. AI is a good indicator of the results of implemented labour market and gender policies during certain period of time and also a good tool for comparison of the labour and gender policies across countries or regions.

In the further research Absorption Index will be analyzed and explained through development of econometrical model.

The paper is organized as follows: after introduction, section 2 provides a brief description of contemporary scientific literature in the field of interest; section 3 explains the calculation methodology of Absorption index; section 4 is the overview of the results from our cross-country analysis; and finally section 5 contains the conclusions and recommendations considering female participation in labour market and future development of Absorption index.

## Literature Review

Majority of researchers in the field of labour market and gender equality argue or at least imply the strong relationship between educational level attained and labour

market outcomes, especially in the case of female work force (Addabbo and Favaro (2009), Baleer et al. (2009), Leschke and Jepsen (2009), Bell and Blanchflower (2010), Bicakova (2010), Devedžić (2007), Dimova et al. (2011), Jutting et al. (2010), Gati and Robert (2011), Leuze and Ruston (2009), Said (2012), etc.).

Many authors share the opinion that higher educational level is contributing to better position of women not only in the labour market but also in the family and society as a whole (Addabbo and Favaro (2009), Devedžić (2007), Branisa et al. (2009), etc.).

Addabbo and Favaro, while analyzing the situation in Italy considering the women's labour force participation, are stressing that "Descriptive statistics show a lower presence of women not in the labour force amongst highly educated women. Inactivity goes from 69% for women without any education or with elementary schooling to 22% of those with at least a university degree." (Addabbo & Favaro, 2009, p. 9). Additionally, woman's level of education is contributing towards empowerment in the bargaining over unpaid work inside families.

Analyzing the labour force participation in the Euro area, the conclusion from Baleer et al. (2009, p. 10) is "That data shows that more educated workers tend to have higher participation rates and that an increase in overall educational attainment over time has coincided with an increase in participation rates, particularly for women."

The similar conclusion we can find in the Leschke and Jepsen (2009, p. 7): "There are strong differences in employment rates regarding education levels and it is particularly noteworthy that women with the highest educational level have far higher employment rates in all countries than those with low education levels."

Development of labour market in Europe is going towards implementation of flexibility and transitional labour markets as "organisational bridges that facilitate and secure transitions between different forms of employment, working-time arrangements and private activities such as childcare or education, in a way that avoids enduring substandard employment or social exclusion." (Leschke & Jepsen, 2009, p. 5). More educated people will be able to feel more benefits from transitional labour market in comparison with others. People with tertiary education will have larger probability of obtaining better employment outcomes through enhanced flexibility and socially insured transitions among different areas, such as employment, unemployment, and retirement. This is why higher education is especially important for the female working force.

Gati and Robert (2011) investigated labour market entry for faculty graduates in Hungary, Poland and Slovenia and the focus of their work was on gender differences. On the basis of presented results, they have concluded that risk of unemployment is larger for women: "For unemployment, at observed level women are definitely disadvantaged and experience unemployment in all three countries more frequently as compared to men."

Bell and Blanchflower (2010), in the case of USA and UK, are confirming that unemployment is higher for the less educated people in all age groups and in all countries and "improvement in qualifications is more concentrated among females than males". Also, these authors are stressing the negative consequences of unemployment for young people at the beginning of their careers.

Leuze and Ruston (2009) in their research of professional career trajectories in Germany, stated that "occupational sex segregation is a persistent source of social inequalities" and "increasing participation of women in tertiary education and rising female employment rates, however, have given hope that gender inequalities will decline as a result of growing female opportunities for high skill employment...". The main conclusion of their work is that labour market, especially in the case of private sector, offers more typically career perspectives for males, and "optimistic claims that equality in tertiary graduation rates among men and women leads to gender equality in the labour market cannot be confirmed."

When it comes to the distribution of age and education, Bicakova (2010), in her analysis of gender unemployment gaps in eight new EU member states from Eastern Europe on the basis of LFS data, confirmed that “women have more favourable distribution of age and education in the labour force than man”. According to Bicakova, only in Czech Republic and Slovakia women are on average less educated than men, but even in these two countries in youngest cohorts we can notice the better position of young females.

## Scientific Methods

The education and employment data of female labour force with tertiary education were collected from Eurostat database, from 1998 to 2012. The analysis was conducted on the data sets for 33 European countries and sets of average scores for EU27 and each country. We have gathered data for females currently enrolled in tertiary education and data about employed women aged 25-29 years with educational level 5 and 6 according to ISCED97 (International Standard Classification of Education).

The first step is to calculate the average growth rate of female tertiary education participation for each country. The average growth rate will be calculated as geometric mean on the basis of the following formula:

$$AGR_{edu} = \left( \frac{edu_n}{edu_1} \right)^{\frac{1}{n-1}} \quad (1)$$

where  $AGR_{edu}$  denotes average growth rate of female participation in tertiary education,  $edu_1$  is the female participation rate in the first year,  $edu_n$  is the female participation rate in the last year.

Average growth rate of female participation in employment of labour force with tertiary education is also calculated on the basis of geometrical mean:

$$AGR_{emp} = \left( \frac{emp_n}{emp_1} \right)^{\frac{1}{n-1}} \quad (2)$$

where  $AGR_{emp}$  denotes average growth rate of female participation in employment of labour force with tertiary education,  $emp_1$  is the female participation rate in the first year,  $emp_n$  is the female participation rate in the last year. This indicator is calculated only for the population aged 25 to 29 and with time lag of four years between two sets of data. The four year period is the average period necessary for graduation at faculties and entrance into labour market.

On the basis of these two indicators we can measure how much is the labour market of each county successful in accepting and employing the new labour force (in this case female labour force with tertiary education). We named this indicator the Absorption index. Absorption index (AI) is calculated on the basis of the simple formula:

$$AI = \frac{AGR_{emp}}{AGR_{edu}} \quad (3)$$

If absorption index is smaller than 1 it means that dynamics of employment is slower than dynamics of education. In other words, system of higher education is faster in creating female labour force with tertiary education in comparison with dynamics of employment of females with the same educational level.

If absorption index is larger than 1 the situation is opposite and labour market is absorbing more female labour force with tertiary education than HE system is producing. In that case labour market is receiving and employing additional female labour force from abroad.

## Results

The average growth rates and results of AI are presented in the Table 1.

Table 1: Average growth rates of participation and employment

Country	Years	<i>EDU</i> <sub>2008</sub>	<i>AGR</i> <sub>edu</sub> *	<i>EMP</i> <sub>2012</sub>	<i>AGR</i> <sub>emp</sub> **	<i>AI</i> ***
Austria	11	53.3	1.0080	54.7	0.9945	0.9866
Belgium	10	55.0	1.0060	58.6	1.0091	1.0030
Bulgaria	11	55.3	0.9904	58.6	0.9881	0.9977
Croatia	6	54.6	1.0052	59.5	0.9908	0.9857
Cyprus	10	49.0	0.9853	55.7	1.0035	1.0185
Czech Republic	11	55.5	1.0144	57.1	1.0258	1.0112
Denmark	11	58.0	1.0044	58.4	1.0037	0.9993
Estonia	11	61.7	1.0083	58.0	0.9875	0.9794
Finland	11	54.2	1.0013	59.4	1.0034	1.0021
France	11	55.2	1.0009	54.6	1.0014	1.0005
FYR Macedonia	7	53.2	0.9939	55.5	0.9752	0.9812
Germany	11	49.7	1.0067	55.1	1.0077	1.0010
Greece	11	50.1	1.0000	57.8	1.0030	1.0030
Hungary	11	58.0	1.0072	56.5	1.0109	1.0037
Iceland	11	64.4	1.0071	60.7	1.0151	1.0079
Ireland	11	54.2	1.0028	58.4	1.0045	1.0017
Italy	11	57.4	1.0048	61.1	1.0069	1.0021
Latvia	11	64.4	1.0090	65.3	1.0242	1.0151
Lithuania	11	59.9	0.9993	56.8	0.9958	0.9965
Luxembourg	9	51.6 (2006)	0.9998	50.0 (2010)	0.9953	0.9955
Malta	10	57.9	1.0131	54.4	1.0143	1.0011
Netherlands	11	51.7	1.0062	56.3	1.0053	0.9991
Norway	11	60.8	1.0070	60.1	1.0081	1.0010
Poland	11	57.6	1.0014	58.2	1.0017	1.0003
Portugal	11	53.5	0.9954	62.1	0.9946	0.9992
Romania	11	56.3	1.0121	55.6	0.9996	0.9877
Slovakia	11	60.3	1.0169	56.0	0.9954	0.9789
Slovenia	11	58.1	1.0051	65.0	1.0058	1.0006
Spain	11	54.0	1.0019	56.7	1.0084	1.0065
Sweden	11	60.3	1.0071	58.2	1.0061	0.9990
Switzerland	7	49.3	1.0219	47.8	1.0254	1.0034
Turkey	7	43.1	1.0067	40.2	0.9953	0.9886
United Kingdom	11	57.2	1.0082	49.3	0.9964	0.9883
Avg. 33 countries		55.7	1.0048	56.9	1.0031	0.9983
EU27	11	55.3	1.0046	55.5	1.0029	0.9982

\* Average growth rates of participation of females in HE  
\*\* Average growth rates in employment with tertiary education in age group 25-29 years  
\*\*\* Absorption index for European 33 countries

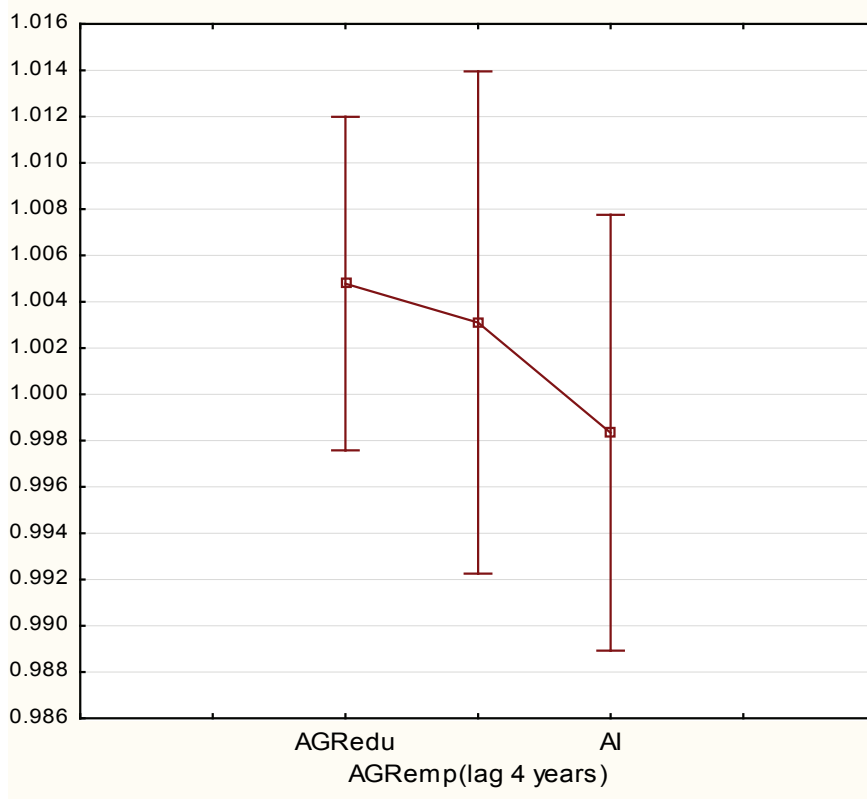


The  $AGR_{edu}$  and  $AGR_{emp}$  have been calculated for 11 year period:  $AGRedu$  from 1998 to 2008 and  $AGR_{emp}$  from 2002 to 2012. In the case of incomplete data for several countries the shorter period was taken.  $EDU2008$  is the share of female students in the year 2008 while  $EMP2012$  is the share of women among employed persons with tertiary education.

If we look at the average growth rate until 2008, we can see that only 6 out of 33 countries have the decrease of female participation in tertiary education. With the time lag of 4 years, in the case of employment 12 out of 33 countries have the decrease of FTE participation on the labour market. Unweighted average in all 33 countries shows that the growth in participation in employment is slower than participation in education ( $AI=0.9983$ ). The same situation is in the case of EU27 ( $AI=0.9982$ ).

On Figure 1 we can notice that mean of average growth rates across 33 countries is larger for female participation in education than female participation in employment. Also, variations in employment are more pronounced. Also we have discovered that correlation between  $AGR_{edu}$  and  $AGR_{emp}$  is statistically significant ( $p < 0.05$ ) and it is 0.5126.

Figure 1: Mean plot for multiple variables (mean  $\pm$  standard deviation)



The most problematic situation is in the 7 countries where participation in HE for women is increasing on average from year to year but participation of women with higher education in employment is decreasing at the same time (Estonia, Croatia, Austria, Turkey, Slovakia, UK, and Romania).

Table 2: Average growth rates in participation in HE and employment of women

Country	Number of years	$AGR_{edu}$	$AGR_{emp}$	$AI$	Country	Number of years	$AGR_{edu}$	$AGR_{emp}$	$AI$
Austria	6	0.8972	1.0535	1.1743	Lithuania	6	1.0523	1.0107	0.9604
Belgium	6	1.0785	1.0049	0.9318	Luxembourg	6	1.0313	1.0818	1.0489
Bulgaria	6	0.9373	1.0290	1.0978	Malta	6	1.0093	1.0481	1.0384
Croatia	5	0.9761	0.9777	1.0016	Netherlands	6	1.0858	1.0179	0.9375
Cyprus	6	1.0978	1.0264	0.9350	Norway	5	0.9306	1.0254	1.1019
Czech Republic	6	1.1307	1.0842	0.9589	Poland	6	1.0876	1.0270	0.9442
Denmark	6	0.9882	1.0024	1.0144	Portugal	6	1.0690	0.9869	0.9232
Estonia	6	1.0125	1.0365	1.0237	Romania	6	1.1007	1.0237	0.9300
Finland	6	0.9300	1.0163	1.0928	Slovakia	6	1.0438	1.0543	1.0101
FR Y R Macedonia	3	1.2162	1.0784	0.8867	Slovenia	6	1.0816	0.9766	0.9030
France	6	0.9980	0.9958	0.9978	Spain	6	0.9779	0.9306	0.9516
Germany	6	1.0272	1.0777	1.0492	Sweden	6	1.0530	1.0284	0.9766
Greece	6	1.0654	0.9876	0.9271	Switzerland	5	1.1787	1.0121	0.8587
Hungary	6	1.0014	1.0179	1.0164	Turkey	3	1.0502	1.0867	1.0347
Iceland	-	-	-	-	United Kingdom	6	1.0600	1.0368	0.9781
Ireland	6	1.0304	0.9589	0.9306	Average for 33 countries	-	1.0502	1.0241	0.9752
Italy	6	1.2655	1.0043	0.7936	EU27	6	1.0336	1.0137	0.9808
Latvia	6	1.1425	1.0735	0.9396	-	-	-	-	-

$AGR_{edu}$  - Average growth rates of nominal number of females in HE  
 $AGR_{emp}$  - Average growth rates in employment with tertiary education in age group 25-29 years  
 $AI$  - Absorption index for European 33 countries

The second part of analysis is to calculate average growth rates and absorption index on the basis of the number of female students and number of employed females with tertiary education aged 25-29 years, also with the time lag of four years. The goal of this analysis is to see whether the dynamic of female employment follows the dynamic of female enrolment in the higher education.

On the basis of results in the Table 2 we can conclude that 24 out of 33 countries have the average yearly growth of female students ( $AGRedu > 1$ ), while in 25 countries there is recorded the average yearly employment growth of females with tertiary education ( $AGRemp > 1$ ) with the time lag of 4 years. Italy has the largest  $AGRedu$  of 1.2655 which means that on average each year they have 26.55% more female students than previous year. In the case of female employment, the fastest growth is in Turkey ( $AGRemp = 1.0867$ ).

Unfortunately, growth in education is not followed by the same growth in employment. If we look at the absorption index ( $AI$ ), we can see that only 13 countries have the higher average growth rate in employment than in higher education ( $AI > 1$ ). The serious situation is in Spain and France where we have average decrease of females both in higher education and in employment, but the average yearly decrease in employment is faster (Spain:  $AI = 0.9516$  ; France:  $AI = 0.9978$ ). The most serious situation is in Italy, where  $AI = 0.7936$ , because we have significant average yearly growth in education of 26.55% and very modest average yearly growth in employment of females with tertiary education of only 0.43%. On the other hand, the best situation is in Austria, where  $AI = 1.1743$ , which means that Austria is importing highly educated female labour force from abroad.

If we look at the aggregate results for sets of 33 European countries and EU27, we can notice the average increase both in education and in employment of women with tertiary education, but the average growth rate in employment is smaller (33 countries: AI=0.9752; EU27: AI=0.9808).

The time series analysis of female participation in HE across different fields in EU27 countries (Table 3) showed us that in the period 2002-2010 (latest available data), participation in fields of education and social science, business and law has the average yearly growth of approximately 4% while the largest growth is in the field of engineering, manufacturing and construction. Female participation is declining in the fields of science, mathematics and computing and service.

Table 3: Average growth rate of female participation in higher education across different fields (EU27 countries: 2002-2010)

Education indicator (INDIC_ED)	<i>EDU</i> <sub>2002</sub>	<i>EDU</i> <sub>2010</sub>	<i>AGR</i> <sub>edu</sub>
Education	74.5	76.7	1.0036
Social science, business and law	56.4	58.3	1.0042
Science, mathematics and computing	38.8	37.6	0.9961
Engineering, manufacturing and construction	23.2	25.0	1.0094
Service	50.4	49.4	0.9975

In the case of employment across occupations in EU27 countries (Table 4), participation of females with tertiary education is growing in eight out of 10 occupations. Especially important is average yearly growth rate in the case of occupations traditionally occupied by males: managers (1,5%) and armed forces (2,9%).

According to Jutting et al. (2010, p. 26) “Female education significantly increases the relative ratio of female to male employees in service and significantly decreases the relative ratio of female to male employees in industry” and “education seems to be a sine qua non condition for women to work in service”, but in the case of average growth rate and females with highest educational level, we can see the exactly opposite situation: constant decrease of female participation in service sector and increase in industry in the period of 11 years.

Table 4: Average growth rate of females with tertiary education in the employment aged 25-29 across different occupations (EU27 countries: 2002-2012)

International Standard Classification of Occupations (ISCO-88 (Com))	<i>EMP</i> <sub>2002</sub>	<i>EMP</i> <sub>2012</sub>	<i>AGR</i> <sub>emp</sub>
Managers	0.29	0.35	1.0149
Professionals	0.47	0.52	1.0081
Technicians and associate professionals	0.55	0.50	0.9910
Clerical support workers	0.68	0.70	1.0015
Service and sales workers	0.62	0.61	0.9944
Skilled agricultural, forestry and fishery workers	0.27	0.28	1.0060
Craft and related trades workers	0.08	0.12	1.0296
Plant and machine operators, and assemblers	0.16	0.16	1.0028
Elementary occupations	0.43	0.55	1.0210
Armed forces occupations	0.07	0.10	1.0287
No response	0.38	0.46	1.0090

What is the answer of higher education to recession in the last four years when it comes to dynamic of enrolled female students and what should be the answer of labour market? The following table is showing the numbers of female students from 2008 to 2011. These are the latest available data.

If we look at the average growth rate for EU27 the conclusion is that the number of female students is still increasing, but this dynamic is slower in comparison with previous period presented in Table 2 (1.0273 vs. 1.0336). In the case of unweighted average for all 33 countries, we can notice the acceleration of enrolled female students ( $AGR_{edu}$  from 2008 to 2011 is 1.0692 while  $AGR_{edu}$  from 1998 to 2008 is 1.0502).

Table 5: The number of female students and average growth rate of female participation in higher education (2008-2011)

Country	2008	2009	2010	2011	$AGR_{edu}$	Country	2008	2009	2010	2011	$AGR_{edu}$
Austria	11.8	14.4	18.0	18.7	1.1659	Lithuania	27.1	22.4	23.6	17.0	0.8560
Belgium	89.0	91.2	92.8	94.3	1.0195	Luxembourg	1.4	2.5	1.6	2.4	1.1968
Bulgaria	17.0	19.9	17.4	18.9	1.0359	Malta	2.2	2.6	3.4	3.4	1.1562
Croatia	6.9	8.3	9.8	9.2	1.1006	Netherlands	98.4	98.2	101.8	108.2	1.0322
Cyprus	11.8	12.7	13.5	12.4	1.0167	Norway	22.8	21.2	19.1	25.4	1.0367
Czech R.	24.4	30.7	35.0	34.6	1.1235	Poland	186.6	206.5	227.9	237.0	1.0830
Denmark	9.8	8.6	11.4	14.1	1.1289	Portugal	42.3	41.0	40.5	55.3	1.0934
Estonia	8.3	9.6	10.7	9.1	1.0311	Romania	48.8	68.1	75.6	85.6	1.2060
Finland	8.0	11.4	11.0	10.3	1.0879	Slovakia	17.1	22.2	29.2	35.0	1.2697
FYR Macedonia	7.1	9.0	10.0	11.3	1.1675	Slovenia	3.7	3.0	5.1	5.3	1.1273
France	632.9	622.4	596.4	566.2	0.9636	Spain	349.5	324.2	334.5	349.0	0.9995
Germany	135.6	150.1	152.9	200.2	1.1387	Sweden	41.3	42.1	43.3	46.1	1.0373
Greece	38.7	35.2	37.5	40.2	1.0128	Switzerland	22.2	18.6	25.7	27.7	1.0766
Hungary	27.9	26.2	28.8	32.3	1.0500	Turkey	329.6	345.7	392.7	410.7	1.0692
Iceland	0.6	-	-	-	-	UK	513.6	541.6	595.3	586.3	1.0451
Ireland	52.5	49.1	48.8	42.4	0.9313						
Italy	130.5	132.0	119.5	121.0	0.9751	EU27	2,544.7	2,600.2	2,690.1	2,759.0	1.0273
Latvia	14.6	12.0	14.8	13.7	0.9790	Average 33 countries	-	-	-	-	1.0692

From 2008 to 2011 only six out of 33 countries have decrease in the number of female students (Ireland, Italy, Spain, France, Latvia and especially Lithuania). Romania and especially Slovakia are having the fastest growth of women enrolled in HE.

## Conclusions

“Female enrolment ratios now exceed those of men in two out of every three countries with available data.” (Morley, 2013). The constant growth of enrolled female students in higher education across Europe is a positive tendency, contributing to better socio-economic relations, but it is not followed by corresponding employment growth of females with tertiary education.

The basic conclusion is that labour market in many European countries does not keep up with HE sector when it comes to the employment of women with tertiary education. Scientific literature suggests several policy measures in order to improve the employment dynamic of females through increase of aggregate demand:

- wage or employment subsidies to private sector firms to hire them,
- incentives for hiring in the public sector,
- development of apprenticeship programs,
- development of practical sessions for employment and self-employment at universities,
- improvement and diversification of study programmes at universities.

During the last five years we can see the expansion of higher education through increase of new students at the universities. The young labour force is significantly cyclically sensitive, and during the economic crisis young people are more oriented towards colleges and faculties and the number of applications rise. Since we had the recession from 2008 and economy is not recovered yet, the future will show us whether this growth in education and slower employment are the usual and predictable consequence of the recession or this is a long-term tendency as the result of education strategy and employment policies. On the other hand, demographic factors must be taken into account and although we have the decrease of younger population in all European countries, the number of female students is still growing.

On the basis of calculated absorption indexes we have discovered that several countries have significant problems when we compare the growth of females in higher education and employment growth of females with tertiary education and this problem is especially pronounced in Spain, France, and Italy, while the best situation is in Austria, where labour market is able to absorb all females with tertiary education from national universities.

Our study has its limitations because for the more complete analysis it is necessary to overview all age groups, not only the females enrolled in HE and those employed ageing 25-29 years. In other words, in reality we can't expect that all women will graduate in time, many women are studying in late years of their lives, and also, not all females enrolled in HE will finish it.

Although absorption index can be very useful in the dynamic comparison of different time series, it must be mentioned that it also has several shortcomings and the most significant is the following characteristic: Average growth rate represents the dynamic of certain variable in constant time, for example, during several years, but it is actually calculated on the basis of the value in the first and the last period. Therefore, the value of average growth rate and absorption index significantly depends on the selection of the starting and ending period. The data variations between the first and last period are not covered by indicator. The goal of the future development of absorption index will be to include these variations in the calculations.

Regardless of these shortcomings, the use of absorption index could be expanded to all segments of labour force, for example to any demographic cohort, any gender (or both), any level of education etc. because this is the easy, understandable and effective way of comparison between the dynamic of education and dynamic of employment.

## References

1. Addabbo, T., & Favaro, D. (2009, September 24-25). *Women's Labour Force Participation and Unpaid Work*. Retrieved October 26, 2009, from Associazione Italiana Economisti del Lavoro: [http://www.aiel.it/bacheca/SASSARI/papers\\_download.htm](http://www.aiel.it/bacheca/SASSARI/papers_download.htm)

2. Balleer, A., Ramon, G., & Jarkko, T. (2009, May). *Labour Force Participation in the Euro Area - A Cohort Based Analysis*. European Central Bank.
3. Bell, D., & Blanchflower, D. B. (2010). Youth Unemployment: Deja Vu? *IZA Discussion Paper No. 4705*.
4. Bicakova, A. (2010). Gender Unemployment Gaps: Evidence from the New EU Member States. *CERGE-EI WP Series, 20(2)*, 41-97.
5. Branisa, B., Klasen, S., & Zielger, M. (2009). New Measures of Gender Inequality: The Social Institutions and Gender Index (SIGI) and its Subindices. *Georg-August-Universitet Gottingen Discussion Paper No 10*.
6. Cipollone, A., Patacchini, E., & Vallanti, G. (2012). *Women's Labour Market Performance in Europe: Trends and Shaping Factors*. CEPS Papers 7329.
7. Devedžić, M. (2007). Rodne (ne)jednakosti iz demografske perspektive. *Stanovništvo(2)*, 65-87.
8. Dimova, R., Gang, I. N., & Landon-Lane, J. (2011). Where to Work? Gender Differences in Labor Market Outcomes during Economic Crisis. *Osteuropa-Insitut Regensburg Working Papers No. 298*.
9. Gati, A., & Robert, P. (2011). *Gender Issues and Inequality in Higher Education Outcomes Under Post-Communism*. Bologna: AlmaLaurea Working Papers No. 34.
10. Jutting, J., Luci, A., & Morrisson, C. (2010). *Why Do So Many Women End Up In Bad Jobs? A Cross-Country Assessment*. Paris: OECD Development Centre, Working Paper No. 287.
11. Leschke, J., & Jepsen, M. (2009). *Transitional Labour Markets, From Theory to Policy Application. Can Transitional Labour Markets Contribute to a Less Traditional Gender Division of Labour ?* Paris: Centre d'Economie de la Sorbonne Working Papers.
12. Leuze, K., & Rusconi, A. (2009). *Should I Stay or Should I Go? Gender Differences in Professional Employment*. Berlin: SOEP Papers on Multidisciplinary Panel Data Research No.187.
13. Mansson, J., Elg, U., & Jonnergard, K. (2010). *Gender-Based Career Differences Among Young Auditors in Sweden*. Vaxjo: CAFO Seminars and Working Papers.
14. Morley, L. (2013). *Women and Higher Education Leadership: Absences and Aspirations*. London: Leadership Foundation for Higher Education, Stimulus Paper.
15. OECD. (2011). *Education at a Glance: OECD Indicators*. Paris: OECD.
16. Radoi, C. (2012). Theoretical Debates on the Concept of "Gender Equality". *Journal of Community Positive Practices*, 5-17.
17. Said, L. (2012). The Labour Market Participation of Women in Small European Union Member States. *Bankof Valletta Review(46)*, 65-89.
18. UNESCO Institute of Statistics. (2010). *Global Education Digest 2010: Comparing Education Statistics Across the World (A Special Focus on Gender)*. Paris: UNESCO.
19. World Bank. (2012). *World Development Report 2012 - Gender Equality and Development*. Washington: World Bank.
20. Zwiech, P. (2011). International Regulations Concerning Gender Discrimination in Professional Life. *Perspectives of Innovations, Economics & Business, 8(2)*, 49-52.

Др Боривоје Б. Прокоповић<sup>1</sup>

MSc Маја Љ. Арсић-Трајковић<sup>2</sup>

СИ „Прокоповић“ Ниш

Др Марија Павлова<sup>3</sup>

St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Trnovo,

Department of "Accounting and Finance", Bulgaria

## МЕЂУНАРОДНИ СТАНДАРДИ И ФИНАНСИЈСКО ИЗВЕШТАВАЊЕ КОРПОРАЦИЈА У СРБИЈИ

### Апстракт

*Данас различите националне рачуноводствене праксе изазивају бројне проблеме у међународном финансијском извештавању. До тих проблема долази због тога што финансијски извештаји припремљени и састављени по принципима и правилима признавања, мерења и обелодањивања на националном нивоу не одговарају корисницима других националних економија. То је и разлог да су компаније принуђене да преводне, односно састављају финансијске извештаје настале у једној националној економији у складу са правилима друге националне економије. Компаније се тиме суочавају са проблемом припреме и састављања финансијских извештаја, јер различите рачуноводствене праксе онемогућавају поређење финансијских извештаја. Посебно је то изражено при доношењу инвестиционих одлука у међународном финансирању.*

**Кључне речи:** Међународни стандарди, глобализација, СРРС, ИФАС...

**ЈЕЛ Класификација:** М 41

## INTERNATIONAL STANDARDS AND FINANCIAL REPORTING OF CORPORATIONS IN SERBIA

### Abstract

*Nowadays different national accountant practices cause numerous problems in international financial reporting. Those problems are caused by the fact that financial reports prepared and made according to the principles and rules of recognition, measuring and publishing on national level do not correspond to the users of other national economies. This is the reason why companies are forced to translate, that is make financial reports produced in one national economy in accordance with the rules of the other national economy. Companies are thus facing the problem of financial reports preparation and creation, because different accounting practices enable comparison of financial reports. This is especially expressed in making investment decisions in international financing.*

**Key words:** International standards, globalization, SRRS, IFAC...

<sup>1</sup> boraprokopovic@gmail.com

<sup>2</sup> maja1505arsic@gmail.com

<sup>3</sup> mari\_pavlova@abv.bg

## Уводна разматрања

Веома важно питање за сваку земљу је да ли има било каквог смисла, посебно за мале попут наше, да се излаже енормним трошковима развоја својих националних стандарда. Међу познаваоцима ове проблематике, у нашој стручној јавности, има и мишљења да развој домаћих стандарда не захтева никакве трошкове. На ово би циници додали да стандарди који не коштају ништа и вреде знатно мање. Сматрамо да није рационално да наша земља буде заробљеник некаквих својих рачуноводствених стандарда. То је посебно актуелно због чињенице што их нема, па се самим тим и не примењују у пракси. Пошто нису атестирани у пракси, не би ни требало развијати их, поготово што су већ унапред осуђени на неуспех. Ово је посебно важно наглашавати и због присутне чињенице да су Међународни стандарди, који су већ прерасли у глобалне рачуноводствене стандарде, постали пракса.<sup>4</sup> За националну привреду и бизнис, који жели да се интегрише регионално и глобално тржиште, очигледно је да су добри и поуздани рачуноводствени стандарди изузетно потребни. Као полазиште нам служи радна хипотеза - да је оперативни и стратешки циљ Србије реинтеграција у европске интеграционе процесе, као и повратак у глобалне институције, форуме и светску привреду као пуноправног члана. С тим у вези, на овом месту истичемо размишљање Сер Брајан Карсберга (генералног секретара IASC-a), о Међународним рачуноводственим стандардима, који каже да су „Они основа за ефикасна тржишта капитала; олакшавају инвестиције и отуда промовишу економски раст. Следствено томе, поједине земље ће прихватити IAS онако као што су дати, друге ће прихватити IAS као основу за националне стандарде, са националним процесом да размотре минимум промена потребних због националних услова“<sup>5</sup>

На основу овог размишљања јасно се сагледавају користи за нашу земљу и њен обрачунски систем од прихватања IAS. Таква стратешка оријентација, на корените реформе обрачунског система, могла се је посматрати кроз две алтернативе:

- потпуно прихватање сета IAS без било каквих измена или
- уз мање козметичке адаптације потребама националног привредног системског законодавства.

Алтернативе дају основ за закључивање да је други приступ прихватљив за наше потребе, али он претпоставља прихватање сета IAS стандарда недвосмислено и без оклевања. Мишљења наших врхунских стручњака за привредно законодавство у Србији, систем IAS стандарда прихватају као одговарајући за наведене прописе. Посебно се то односи на кључни Закон о привредним друштвима, Закон о ХоВ (управо је у процедури његово усаглашавање) и Закон о инвестиционим фондовима (такође у процедури усаглашавања), као и Закон о малим и средњим предузећима (у процедури усаглашавања), Закон о депоу ХоВ, сегменту и клирингу (усаглашен). Доказана група врхунских експерата, који су креирали или управо раде на усаглашавању наведених законских аката, објективно сагледавају препреке које постојећи обрачунски систем представља за ваљано и рационално функционисање интегралне привредно-системске регулативе.<sup>6</sup>

<sup>4</sup> Станковић В. (1999), Право привредног система, Београд: Досије.

<sup>5</sup> Sir Bryian Carsberg. Words of Welcome from the Secretary - General of IASC, [www.iasc.org.uk](http://www.iasc.org.uk), 22. фебруар, 2000.

<sup>6</sup> Станковић В. (1999). Право привредног система, Београд: Досије.



## Раније намере ifac око међународних стандарда

Пословни план активности предвиђа да IFAC прикупи податке и извести о нивоу у коме су тела чланица и њихове националне праксе у сагласности са Међународним стандардима. Извештај се односи на пет кључних области, односно на:<sup>7</sup>

- Образовање и стандарде квалификовања,
- Етичке захтеве и спровођење,
- Осигурање квалитета,
- Стандарде ревизије и
- Рачуноводствене стандарде.

Могуће препоруке за националне професионалне организације рачуновођа у Србији су:<sup>8</sup>

- да Савез рачуновођа и ревизора Србије-СРРС, одлучи у којој мери жели искрено, истинито и потпуно да одговори на захтеве у погледу сарадње и одржавања чланства у IFAC/IASC. Ради се о јасном захтеву IFAC-а, којим се води рачуна о такозваним међународним стандардима упоређивања, као обавезу за све националне професионалне организације и тела чланица (international benchmarks).
- да у свим областима, које се тичу сарадње СРРС са IFAC-ом и наших активности у домену хармонизације обрачунског система, мора одговорити комплетно и искрено, што је битна особина менталног, професионалног и етичког приступа свих ревизора.
- да IFAC сазна где се стварно налазе земље чланице у погледу степена остварене хармонизације, а не прецизне податке о самим стандардима.
- да СРРС мора навести и обелоданити све разлоге због којих се не користе IFAC/IASC стандарди (нпр. да су национални стандарди квалитетнији; или не користимо IAS, јер нам не одговарају и сл.).\* да IFAC захтева од СРРС јасан и гласан опис стварне ситуације по питању примене Међународних стандарда.
- да IFAC објави резултате истраживања, уз сагласност националних тела, али ће сваки члан одговарајућег националног тела, нпр, у Србији, моћи да приступи тим документима и да изрази свој став. Бит и суштина је да и поред тога што је IFAC међународна асоцијација професионалних асоцијација рачуновођа, свака национална асоцијација попут СРРС, мора да докаже да је стварно асоцијација професионалних овлашћених јавних рачуновођа, а не парадржавно тело. (што нужно подразумева, нпр. демонтирање свих механизма - у погледу развоја, праћења и имплементације Међународних рачуноводствених и стандарда ревизије (МСР) - из Министарства финансија и њиховог повратка у саморегулишућу струку, што је светски стандард.
- да СРРС, према захтевима IFAC-а, учини напоре да се сагледа да је сет IFAC/IASC стандарда стварно примењен, уз захтев да дух те обавезе иде чак мало даље. Другим речима, више неће бити довољно само се

<sup>7</sup> IFAC (1999). IFAC Forms Worldwide Coalition To Advance Accountancy Development. New York May 6, 1999.

<sup>8</sup> Шире о потребама за стандардним финансијским извештавањем на берзама и у трговини хартијама од вредности у Љутић Ж. Б. (1999). Инвестиције, Основе берзанског и банкарског пословања. Београд: Магистар Бизнис Администрације - MBA Press. <http://www.invest.co.rs>.

декларативно определити за IAS/ISA, већ се пројекат мора спровести. Истичемо да ће важити изрека по којој ће правило за стандарде бити “са њима, или без њих” - не постоји решење између.

- да, ако има законских препрека, остаће национална пракса (тј. то могу бити наши законски прописи, ослоњени на наше стандарде), али ако их нема, треба мењати нашу праксу, што је задатак CPPC да предложи Влади и Министарству финансија, да у пракси примене IAS, и то одмах.
- да је главни циљ IFAC-а међународна хармонизација. У том погледу, нема маневарског простора и могуће су само две могућности - или смо хармонизовани са IAS, или нисмо. Уколико смо, онда јесмо, са свим позитивним елементима и користима по национални обрачунски систем, а ако нисмо, треба сагледати негативни сценарио развоја догађаја.
- да IFAC неће објавити ништа о CPPC без његове сагласности, при чему се очекује да ће овај извештај од сада бити достављан једном годишње.
- да је потребна сагласност CPPC, јер се може релативно лако претпоставити, да ако се, нпр. CPPC не сагласи да се подаци објаве, престаће му чланство у IFAC/IASC.
- да се сагледа и сопствени статус да бисмо проценили где се налазимо у овом тренутку и где се налази наша професионална организација CPPC (1988. године IFAC је покренуо програм „Образац за самопроцену чланства“).
- да после самопроцењивања, Савет IFAC-а предузме даље кораке, према свом дискреционом праву, што ће бити нека врста инсистирања на даљем интензивирању и чврстом омеђивању рокова хармонизације са IAS, уз понуду техничке помоћи за земље које имају тешкоће. Неодговорнима преостају санкције, за које се, очигледно, према званичној политици Међународног монетарног фонда и Светске банке, мора очекивати да их IFAC неизоставно спроведе, јер је у подели посла глобализације светске привреде надлежан за област рачуноводства и ревизије.
- да се појачава притисак за праћење (мониторинг) обавеза у спровођењу захтева IFAC-а у погледу хармонизације, због чега су IFAC и IASC добиле нове полуге у име кључних светских финансијских и економских организација и институција, јер се на њега преносе овлашћења да ресорно прати и обавља посао хармонизације светске праксе са сетом стандарда IFAC и IASC.
- да IFAC помогне, ако земља нема своје ресурсе за убрзање хармонизације.
- да се затворе преостали процеси у хармонизацији (инсистира IFAC).
- да се у земљама у којима има више од једног тела обезбеди одговарајућа координација).

### **Значај и моћ међународних стандарда**

Међународни стандарди имају велику важност и од користи су предузећима у процесу финансијског извештавања. Али, ако не треба сумњати у то да су значајни, треба рећи да нису ни свемоћни, јер не могу да отклоне све опасности које настају у пословању и раду финансијских посленика. Они, упркос свом броју и разуђености нису у стању да отклоне све факторе који могу да се појаве као узрочници финансијских криза. Модеран пословни свет данас препун је непознаница,

због чега му се будућност тешко може предвиђати, што је крупан разлог, али не једини, због којег међународни стандарди не могу да буду свемоћни. Они, чак и под претпоставком свеобухватности регулисане материје и њихове применљивости, не могу да отклоне узроке који доводе до криза. Али, могу да утичу на њихово минимизирање.

Основни разлог за адекватно регулисање финансијског извештавања у условима глобализоване светске привреде произилази из неопходности обезбеђења ваљане подлоге за доношење пословних одлука глобалних предузећа. Кључни аргумент у прилог либерализацији је да слободно кретање капитала олакшава ефикасну глобалну алокацију свих ресурса на најпродуктивнији начин. У вези са тим, идеја је да се:<sup>9</sup>

- иде у фазну либерализацију,
- направи разлика у мерама либерализације која се односи на прилив, односно одлив капитала и
- направи разлика између глобалне и селективне контроле, између тржишне и контроле која је уведена из платнобилансних разлога, која би се односила на различите типове кретања капитала.

### Захтеви МРС/МСФИ

Потреба за хармонизацијом рачуноводствених стандарда имала је за последицу формирање Комитета за међународне рачуноводствене стандарде (IASC - International Accounting Standards Committee). То се је догодило још 1973. године, а у току свог постојања Комитет је урадио и ажурирао велики број стандарда који се примењују у великом броју земаља света. IASC је, ради убрзања примене стандарда у сложенијим областима, односно ради веће упоредивости рачуноводствених извештаја састављених у складу са МРС, формирао Комитет за тумачење стандарда (SIC - Standing Interpretations Committee), који објављује тумачења, односно постигнут консензус у вези са применом појединих стандарда који омогућавају различита решења појединих питања.<sup>10</sup>

Оно што Међународни стандарди захтевају је доследност у њиховој примени, у виду начела континуитета. У захтевима се иде толико далеко да се чак и налаже да финансијски извештаји, састављени у складу са МРС/МСФИ, не могу одступати ни од једног од тих стандарда, односно да сви они морају бити примењени. Другим речима, у захтевима се изричито налаже да ако само један од тих стандарда

<sup>9</sup> Stanley, Fisher, Capital Accounty Liberalization and the role of the IMF, IMF, сеп. 1997. Папир је презентираан на семинару „Азија и ММФ“, одржан у Хонконгу, Кина, 19. септембар 1997.

<sup>10</sup> Price Waterhouse Coopers (1999). Understanding IAS - An analysis and interpretation of International Accounting Standards. London: PWC. У овој књизи Price waterhouse Coopers износи своје богато искуство у примени IAS широм света. Партнери PWC-а имају искуство не само у практичној примени IAS, већ су веома блиско укључени кроз чланство у IASC-у, у његов Стални комитет за интерпретације и комитет за надгледање, као и у развој и интерпретацију IAS за саму фирму. По свему судећи, IAS је обухватан рачуноводствени језик сам по себи. при чему стварно треба у највећој мери избегавати да се кроз такозване „националне специфичности“ изгуби основна порука, концепт и филозофија. Пут од превођења, до интерпретације и стварне примене IAS у нашој пракси је дуг, ако ни због чега другог оно због тога што још не знамо ни када ћемо стварно одлучити да их преведемо и објавимо, а камоли од ког датума који се неће одлагати да почнемо са њиховом применом.

није примењен, рачуноводствени извештаји се не могу прихватити као извештаји састављени у складу са МРС/МСФИ.

Прописи наше земље су по многим питањима усклађени са МРС/МСФИ. Ипак, постоје и разлике које значајно отежавају састављање финансијских извештаја у складу са МРС/МСФИ. Те разлике се, пре свега, односе на третман инфлације, која је редовни пратилац наше привредне стварности. Ранији наши прописи предвиђали су ревалоризацију сталних средстава и капитала, применом коефицијента који су се израчунавали на основу индекса раста цена на мало. При том, ревалоризација није била обавезна ако је раст цена на мало нижи од 10%. У исто време, средства и обавезе у девизама исказивана су у билансу стања по курсу који важи на дан биланса. Пошто је у пракси било значајних одступања између промене курса валута и индекса раста цена на мало, веома је било тешко обезбедити упоредивост података у рачуноводственим извештајима за текућу и претходну годину. Поред тога, прописи нису предвиђали могућност ревалоризације упоредних података за претходну годину. Упоредивост је, међутим, један од основних захтева који су били уграђени у МРС.

МРС (IAS) 29 - Рачуноводствено извештавање у привредама са хиперинфлацијом захтева исказивање свих података у рачуноводственим извештајима, односно и података за текућу и података за упоредну годину, у износима који одражавају куповну моћ новца на дан Биланса стања текуће године. Тај принцип односи се и на податке исказане у Билансу успеха, што значи да приходи и расходи у Билансу успеха, за текућу и за претходну годину, треба да буду исказани у износима који одражавају куповну моћ новца на дан биланса стања текуће године.

С обзиром да и IAS 29 предвиђа ревалоризацију на основу индекса раста цена, прерачунавање података за претходну годину би се могло релативно лако извести. Но међутим, када постоје веома велике разлике између званичног и тржишног девизног курса и када се промене курса битно разликују од званично објављених индекса раста цена на мало, свако прерачунавање постаје бесмислено. Тада би, евентуална примена тржишног курса на дан Биланса стања текуће године, на средства и обавезе у девизама, могла да обезбеди упоредивост података текуће и претходне године, али би такво прерачунавање, које предвиђа само један критеријум за прерачунавање, било у супротности са IAS 29.

Иначе, познато је да разлике између кретања девизног курса и индекса раста цена на мало, као и разлике између званичног и тржишног (непризнатог, али ефективног) курса доводе и до нереалног исказивања сталних средстава у билансима стања за текућу годину. То је и разлог због којег није могуће доследно применити Међународни стандард IAS 16 - Основна средства, јер он инсистира на реалном исказивању вредности основних средстава предузећа. Према нашим прописима, наиме, ревалоризована вредност основних средстава може бити већа или мања од стварне вредности (нарочито када се ради о увозној опреми), што зависи од тога колика је разлика званичног у односу на тржишни девизни курс. У том смислу, за утврђивање реалне вредности основних средстава било би неопходно да се сваке године ангажују независни процењивачи, што би било потпуно ирационално.

Следећа веома важна разлика између наших рачуноводствених прописа и Међународних рачуноводствених стандарда односи се на рачуноводствени третман пореза на добитак. Ове разлике, међутим, могу се идентификовати и квантификовати, те по том основу не би представљале препреку/сметњу за примену Међународних рачуноводствених стандарда у Србији.

Право, односно једино рационално решење за приказивање рачуноводствених извештаја наших пословних субјеката, на начин који је разумљив њиховим

страним партнерима, у садашњој ситуацији јесте да се изврши рекласификација и сажимање одређених позиција на начин као што то захтевају Међународни рачуноводствени стандарди. То би, мишљења смо, било сасвим могуће уз обелодањивање разлика и квантификацију утврђених разлика. Иначе, онда када дође у пракси дође до промене политике девизног курса, односно када девизни курс постане тржишна категорија, примена Међународних рачуноводствених стандарда ће бити знатно олакшана.

### Закључна разматрања

Законску основу за финансијско извештавање у Републици Србији чине: Закон о рачуноводству и ревизији из 2006. године, којим је прописана за сва велика и средња предузећа, банке и друге финансијске институције обавезна примена МРС/МСФИ при састављању и презентацији како појединачних тако и консолидованих финансијских извештаја.

Према поменутом Закону мала правна лица и предузетници воде књиге и састављају финансијске извештаје у складу са Правилником о начину признавања и процењивања имовине, обавеза, прихода и расхода малих правних лица и предузетника.

Полазећи од тога да је Уредба ЕУ земљама чланицама оставила могућност да пропишу или дозволе примену МРС/МСФИ за све котирајуће и некотирајуће компаније, што су многе од земаља и искористиле, примена МРС/МСФИ у Србији за велика и средња предузећа није у супротности са нормативном основом у ЕУ.

### Литература

1. IFAC., (1999). IFAC Forms Worldwide Coalition To Advance Accountancy Development. New York, May 6, 1999.
2. Price Waterhouse Coopers., (1999). Understanding IAS - An analysis and interpretation of International Accounting Standards. London: PWC.
3. Sir Bryian Carsberg., Words of Welcome from the Secretary-General of IASC, [www.iasc.org.uk](http://www.iasc.org.uk), 22. фебруар, 2000.
4. Stanley, Fisher., Capital Accounty Liberalization and the role of the IMF, IMF, сеп. 1997. Папир је презентиран на семинару „Азија и ММФ“, одржан у Хонконгу, Кина, 19. септембар 1997.
5. Љутић Ж. Б., (1999). Инвестиције, Основе берзанског и банкарског пословања. Београд: Магистар Бизнис Администрације - MBA Press. <http://www.invest.co.rs>.
6. Марковић, С. и Латић, Б., Транснационалне компаније у глобалном свету, „Економика“, Ниш, бр. 3-4/08.
7. Прокоповић, Б. Б, Вукасовић, Бранислав и Прокоповић, С. Каролина., менаџерски аспект ликвидности и солвентности, „Економика“, Ниш, бр. 3/13.
8. Станковић В., (1999), Право привредног система, Београд: Досије.

Др Драган Михајловић<sup>1</sup>

Биљана Илић<sup>2</sup>

Јован Ветовић

Мегатренд универзитет Београд, Факултет за менаџмент, Зајечар

## ЕКОНОМСКИ И ПРИВРЕДНИ РАЗВОЈ ЈУГОСЛАВИЈЕ И СРБИЈЕ НАКОН УВОЂЕЊА САМОУПРАВЉАЊА

### Апстракт

*Рад представља покушај да се укаже на значај периода после 1950. године, који је допринео снажном економском и привредном развоју земље, тадашње Југославије, а у склопу ње и Србије као републике. Карактеристика датог периода, са менаџерске позиције је да су тадашњи лидери, тј. менаџери постављали реалне планове, имали јасну визију, хуман и социјални приступ према запосленима, перманентну контролу извршавања усвојених планова, као и смисо за предузетништво. Сврху рада не представља само систематски приказ успешног периода, већ и указивање на значај успешног управљања једним системом, који се преводио у једно ново и више стање. Полазећи од чињенице да савремено друштво карактерише велика сложеност, турбулентност, динамичност и брзе промене, основни циљ рада је указивање на чињеницу да такво искуство може послужити као средство за остварење економског и привредног развоја једног друштва у садашњим условима.*

**Кључне речи:** економски развој, привредни развој, планови, визија, искуство.

ЈЕЛ Класификација: N1, N14

## ECONOMIC AND BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGY IN YUGOSLAVIA AND SERBIA AFTER THE INTRODUCTION OF SELFMANAGEMENT

### Abstract

*The paper is an attempt to highlight the importance of the period after 1950, which contributed to the strong economic and commercial development of the country, the former Yugoslavia, and within it, Republic of Serbia. The characteristic of that period, by the aspects of manager positions are that leaders in that period have managers realistic plans, a clear vision, human and social approach to employees, permanent control of the achieving of approved plans, as well as a sense of entrepreneurship. Purpose of the paper is not only a systematic view of a successful period, but also pointing to the importance of successful management of a system, which is translated into a new and higher system. Considering the fact that modern society is characterized by high complexity, turbulence, dynamism and rapid changes, the main objective of this paper is to point out the fact that such an experience can serve as a tool for economic development of a society in the present circumstances.*

**Keywords:** economic development, business development, plans, vision, experience.

<sup>1</sup> drragan.mihajlovic@fmz.edu.rs

<sup>2</sup> biljana.ilic@fmz.edu.rs

## Увод

Карактеристику савременог друштва представља брзина пословања, као и свих осталих процеса везаних за напредак и опстанак једног ентитета. Таквим ентитетом може се назвати држава, локална заједница, организација било које врсте, породица, као и појединац који представља најмању јединицу државе и осталих побројаних субјеката. За успешно остваривање развојних циљева, потребно је примењивати и концепт успешног управљања. Правилно управљање је свако успешно управљање, односно оно које доводи до позитивних ефеката, како економских, тако и друштвених, било да је у питању управљање државом или било каквом другом организацијом на најширем нивоу. Обзиром да се рад бави проблематиком управљања једном великом државом у периоду од 1950. до 2000. године, циљ је указивање на успешно спровођење лидерске стратегије од највиших до најнижих инстанци у предузећима тадашње Југославије, а касније и Србије, као републике. Тадашњи лидери државе су, без много знања о савременом менаџменту, успели да једну слабо развијену и ратом опустошену земљу, каква је и била Југославија, доведу на висок ниво развоја, за непуних 30-так година. У свом најбољем периоду развоја, тадашња Југославија је имала конкурентски положај, према осталим земљама Европе и света. У раду је дат приказ развоја Југославије, са посебним освртом на предузећа као привредне субјекте и носиоце економског развоја.

### Предузеће као привредни субјект у периоду до 1950. године

Пре другог светског рата Југославија, као и Србија имале су сва обележја неразвијених аграрних земаља. Пољопривредно становништво је чинило више од  $\frac{3}{4}$  укупног становништва земље, док је индустријска производња била слабо развијена и неорганизована. Темпо привредног развоја био је веома спор, те као такав није могао да измену привредну ситуацију и привредну структуру земље. Просечна годишња стопа раста националног дохотка у раздобљу од 1926 до 1939. године износила је само 2,1%, а то је било тек нешто више од стопе природног прираштаја становништва. Разарање у другом светском рату још више су утицала на заостајање у привредном развоју. Притом је Југославија изгубила око 11% становништва, док је губитак народног богатства износио 17% укупних губитака из другог светског рата.<sup>3</sup> Из ових разлога, било је преко потребно обновити земљу и створити предуслове за прелазак на планску изградњу привреде, како би се створила материјална база за пораст животног стандарда становништва. Наслеђена заостала материјална база и велике потребе за убрзанм привредним развојем, пружале су мале могућности за побољшање животног стандарда становништва после рата. Ово је период централистичког ситета управљања, који је у послератном периоду био нужан због ниског нивоа производних снага и који је представљао прелазно решење. Након II светског рата наступа период посебно интересантан за земље социјалистичког система, каква је била и Југославија. Тај период носио је назив „радни хероизам“, а припадао је свести са идејом да обнова земље представља први корак ка свеобухватној обнови. Због тога је било могуће да се до краја 1946. обнови саобраћај на железници и велики део капацитета у индустрији. У односу на предратни период, обновљене су следеће привредне гране старе Југославије:

<sup>3</sup> Др Штахан Ј., Животни стандард у Југославији, Глобус, Загреб, 1974, стр.37

1. електроиндустрија	100%
2. нафтна индустрија	90%
3. индустрија коже	90 %
4. прехранбена индустрија	80 %
5. хемијска индустрија	50 %
6. дрвна индустрија	40 %
7. грађевинска индустрија	40 %

Конфискацијом предузећа и одузимањем ратне добити прешло је у државну својину 80 % индустрије, банкарства и готово сва трговина на велико. Конфискована су не само домаћа предузећа која су била у власништву страних капитала, већ и предузећа чији су власници били странци. За бржи опоравак земље посебно је важно што су два највећа рудника племенитих метала „Бор“ и „Трепча“ враћени Југославији после веома дуге експлоатације од стране страних власника. Друга национализација обезбедила је пуно искоришћење свих производних капацитета. Тиме је био одстрањен утицај сваког, па и страног капитала. Израда Првог петогодишњег плана крајем 1946. године, вршена је у условима формираног социјалистичког сектора у којем су била окупљена сва предузећа. Упоредо са овим, стално је растао број запослених и то у периоду од 1945-1948. године са 461.000, до цифре од 1.662.700 запослених<sup>4</sup>. Планирана стопа раста у индустријским предузећима била је 2,5%, а остварена 6,3% на годишњем нивоу. Велика улога, ипак, припада руководству, тадашњим директорима предузећа, који су својим организацијским способностима понекад надмашивали и своје могућности. Нису посустали, што је на запослене посебно позитивно деловало. Што се пољопривреде тиче, аграрном реформом из 1945. године земљишни максимум је одређен на 25ха. Одузимање средстава за производњу из власништва оних који су користили рад других, имало је свој социјални и политички смисао.

Укинути су рента и профит као елемент експлоатације<sup>5</sup>. Радници у индустрији, пољопривреди и другим делатностима ослобођени су најамног односа. У време државног социјализма, или како су га неки на западу звали „револуционарни етатизам“, није било разлика како у начину живота тако и у стандарду становништва. Било је то време великих одрицања и велике пожртвованости руководиоца и свих запослених. Само тако можемо замислити монопол власти у вођењу привреде<sup>6</sup>. Први пораз административни социјализам је доживео при покушају присилног укидања ситне робне производње у пољопривреди, од чега је живела већина становништва. У Југославији је 1949. год. предузета акција постепене колективизације пољопривреде. Брзо се ово показало као економски, па и политички, погрешан корак. Као последица, дошло је до опадања пољопривредне производње, и то у тренутку снажне индустријализације земље и економског раста, а у време остваривања првог и свакако најамбициознијег петогодишњег привредног развоја. Већ 1953. год. распуштене су сељачке радне задруге.

<sup>4</sup> Др Биланчић Д., Самоуправљање 1950-1970, Рад, Београд, 1974., стр.17

<sup>5</sup> Крндија Д., Индустријализација Југославије, Економски институт, Сарајево, 1961., стр. 25

<sup>6</sup> Друловић М., Самоуправна демократија, БИГЗ, Београд, 1972., стр.38



## Колективна одговорност предузећа и увођење самоуправљања 1950.године

Широка акција за дебиократизацију и децентрализацију постојећег система, нарочито у државном апарату, била је покренута, пре него што је први закон о радничком самоуправљању изгласан у Савезној скупштини 27. јуна 1950. год., При увођењу Радничких савета, жеља је била да се унесе нешто ново у програм социјалистичке изградње. У то време потпуне изолације са Истока и Запада, 23% националног дохотка издвајало се за народну одбрану. Увођење самоуправљања није потезом пера уклонило административни социјализам и бирократизам. Предаја предузећа на управљање радницима није могла одмах бити пропраћена стварном и ефективном контролом и учешћем у расподела вишка рада. Држава је и даље наставила да игра веома значајну улогу у предузећима у смислу успостављања правних и економских граница у оквиру којих су деловали Раднички савети. У периоду од 1950. године дошло је до повећања коефицијента и стопе раста како у друштвеном производу тадашње Југославије, тако и у друштвеном сектору. Увођење Радничких савета захтевало је изградњу новог привредног система који би органима самоуправљања омогућио већу самосталност и слободу акције. Било је потребно изменити постојећи систем планирања, расподеле дохотка и награђивања према раду. Ово је захтевало нове односе између државних органа и предузећа. Све више је до изражаја долазила лична способност директора. Иако је држава имала највећу улогу у убрзаној индустријализацији земље, она није предузећима прописивала планове рада и цену производа.

Табела 1. Коефицијент повећања и стопа раста од 1950-1980.

	1980. у мрд. дин	Коефициј ент повећања 1980/1950	Стопа раста - у %				
			1950-1980.	1951-1960.	1961-1970.	1971-1980.	1976-1980.
Друштвени производ - укупно	381,5	6,0	6,2	6,5	6,3	5,8	5,6
Друштвени сектор	330,4	7,4	6,9	6,8	7,5	6,4	6,4
Индивидуални сектор	50,9	2,7	3,4	5,6	2,2	2,4	1,8
Индустрија	149,3	12,9	8,9	11,2	8,1	7,4	6,8
Пољопривреда, риб. водопривреда	51,0	2,7	3,4	5,9	1,6	2,6	2,0
Шумарство	3,1	1,0	0,1	-3,6	1,1	2,2	1,6
Грађевинарство	42,7	4,4	5,1	1,3	8,4	5,6	7,4
Саобраћај	31,8	6,8	6,6	7,6	6,9	5,4	5,1
Трговина и угоститељство	77,6	8,5	7,4	8,5	8,3	5,4	5,1
Остале производне делатности	25,8	6,4	6,4	6,1	6,3	6,7	6,8

Извор: Управљање предузећем као услов економског развоја, аутор:  
Др Михајловић Д., Бор, 2007.

У годинама највећег притиска на Југославију, добра организација предузећа и успешно управљање, давало је добре резултате. У периоду до 1960. године индустријска производња расла је по изузетно високој стопи од преко 11,2% годишње, пољопривредна производња по стопи од око 6% годишње, производња друштвеног сектора по стопи близу 7%, а укупан друштвени производ по стопи од 6,5%<sup>7</sup>. Тада су се јављали и одређени проблеми, као што су тенденције у екстензивном привређивању упошљавањем

<sup>7</sup> Зборник радова, 30 година самоуправљања, Београд, 1981., издање Завода за статистику, стр.79.

претежно неквалификоване радне снаге и сл.. Ранији системи управљања, капиталистички до 1941.године и социјалистички после 1945.године (административни ситем управљања у социјалистичкој привреди), имали су суштинске разлике и заједничке елементе. Суштинска разлика огледала се у карактеру својине над средствима за производњу и расподели и располагању вишком рада и дохотком у целини. Али у оба система функције управљања и извршења остају и даље изван и изнад радника, тако да радници ни у једном случају, немају непосредну и одлучујућу улогу у управљању. У систему радничког самоуправљања долази до пуног ослобађања рада, до спајања функције управљања и функције извршења у рукама радника. Основна начела колективне одговорности радника у систему социјалистичког управљања, карактеристична за период самоуправљања су: била да средства за производњу постају социјалистичка друштвена својина, радници у удруженом раду остварују свој лични материјални и морални интерес, те да основна начела самоуправног система обезбеђују раднику право на једнаке услове рада, односно да радници остварују права у раду, учествују у резултатима рада, развоју предузећа, а самим тим су имали загарантовано право на економску, социјалну и личну сигурност. Радници су управљали преко својих изабраних представника у оквиру Радничких савета, али су предузећа различито пословала у зависности од тога какви су били руководиоци. Добри и успешни руководиоци су стално напредовали и добијали комплексније послове, од значаја за земљу у целини. Директор је имао три главна захтева и то: економско-техничке задатке, интензивност задатака и сплета окружења, друштвене захтеве, као што су активност радног места, комуницирање с разним структурама и начин реализације активности и веза. Посао директора био је динамичан. Положај директора зависио је од промена у развоју друштвених односа и самоуправне организације. Од успешности руковођења зависио је напредак предузећа и економски просперитет. Успешни руководиоци симболично су награђивани било у новчаном смислу или у виду признања. Иначе, функције руковођења биле су организоване према организационим нивоима, док су односи међу руководиоцима били засновани хијерархијским односима командовања, тј. одозго на доле и одговорности одоздо на горе према директору предузећа. Акцент развоја у првим годинама увођења самоуправљања стављен је на развој индустрије што се може видети из табела 2 и 3<sup>8</sup>.

Табела 2. Развој у првим годинама самоуправљања у Југославији– индустрија по гранама

Ред. бр.	Грана индустрије	1947.	1955.
1.	Енергетска индустрија	10,6%	12,2%
2.	Базична индустрија	30,9%	45,6%
3.	Прерађивачка индустрија	42,2%	58,5%

Табела 3. Развој у првим годинама самоуправљања – индустрија укупно, средства и материјал

Ред. бр.		Година					
		1952.	1953.	1954.	1955.	1956.	1957.
1	Индустрија укупно	164	183	208	242	266	311
2	Средства рада	582	757	785	917	971	1127
3	Материјал за репродукцију	156	169	193	228	255	292
4	Потрошна роба	142	160	184	207	230	279

Извор: Управљање предузећем као услов економског развоја, аутор: Др Михајловић Д., Бор, 2007.

<sup>8</sup> Др Михајловић Д., Управљање предузећем као услов економског развоја, Бор, 2007.

Производња по гранама, је код свих грана повећана за два и више пута. Пошто као база служи 1939.година, високи пораст индекса бива последица и ниске полазне основице. Ипак, да би се спречила анархија у производњи, држава је и даље држала у својим рукама привредна кретања, одређивањем основних пропорција у производњи, расподели и размени, одређивањем висине платног фонда акумулације и друштвених фондова за сва предузећа. Од укупне масе акумулације предузећима је стављено на располагање од 2,8% до 16,8% према грани којој припадају. Оцењујући из данашње перспективе нови привредни из 1952.године, може се акључити да је, у погледу права и самосталности привредних предузећа у одређивању производње, карактеристично било гарантовање средстава за личне дохотке у висини и до 90% платног фонда, уколико због пословног неуспеха предузеће није могло да подмири плате.

### Уставна решења из 1989.године

Основна карактеристика 80-их година била је та што се после доношења Закона о удруженом раду све до 1989.године тај Закон није мењао и допуњавао. Земља је и даље бележила економски раст. Тако је у 1980.години индустрија остварила 20 пута већу производњу него 1939.године. Број радника у индустрији повећао се од 300.000 у 1939.години на око 2,16 милиона у 1980.години. У индустрији ради 9,4% укупног становништва земље. Друштвени производ индустрије у 1980.години чини 40% укупног друштвеног производа земље. Индустријски производи у извозу целе земље учествовали су 1980.године са око 94%. По учешћу у производњи, извозу и броју радника индустрија је била водећа делатност југословенске привреде<sup>9</sup>. У периоду 1950-1980.године индустријска производња је порасла око 12 пута, по просечној годишњој стопи од 8,6%. Од 1950-1960. године производња је расла по стопи од 10,1%, у десетогодишњем периоду од 1960-1970. године, у просеку за 7,3% годишње, а од 1970-1980. године за 7,4%. У периоду од 1970-1980.године индустрија се сусретала са тешкоћама, насталим услед заостајања производње сировина у земљи и због светске енергетске кризе. Настали су и бројни поремећаји у пословању и условима за увоз и извоз. После доношења Закона о удруженом раду из 1976.године следило је нормативно прилагођавање кредитно-монетарног и банкарског система, односно спољно-трговинског и девизног пословања земље. Осигуравајући закони који се односили на област цена и проширене репродукције усвојени су тек 1981, односно 1982.године. У таквим околностима је усвојен 1983.године Дугорочни програм економске стабилизације, који је представљао прво званично радикално критично испитивање самоуправног система усвојеног 70-их година прошлог века. „*Основне интенције детаљног урбанистичког плана биле су афирмација робне привреде, дејства тржишног механизма и економске принуде, као и рушење примата идеологије и политике над економијом.*“ Међутим програм се доста тешко спроводио због разних отпора<sup>10</sup>. Све је више било видљиво да су јачале системске блокаде, обзиром да је социјалистички самоуправни привредни систем био конституисан као неробна и антиртржишна солуција. Систем удруженог рада је, доживљавајући тзв. „*козметичке промене*“, све до 1988.године успевао да се одржи. Дуготрајност економске кризе као и њено заостравање довели су до напуштања Закона о удруженом раду крајем 1988.године и до амандманске корекције Устава из 1974.године.

<sup>9</sup> Савезни завод за статистику, Београд, 1981., стр. 84.

<sup>10</sup> Др Марсеновић Д., Економика Југославије, Економски Факултет, Београд, 1999., стр. 195

Дошло је време да се преиспита самоуправна економска пракса Југославије. Можда је најнегативнији тренд у тадашњој привреди остварен крајем 80-тих година, када су. дезинтеграциони процеси захватили земљу. Главни проблем представљали су југословенски дугови према иностранству. Док су у свету јачале међународне компаније, међународна предузећа и милтинационалне компаније, југословенски облици организовања су се „цепали“ на ООУР-е, које су понегде донеле више штете него користи.

„Учешће удруженог рада у расподели дохотка друштвеног сектора привреде износило је 1974.године 68,2%, а 1984.године 63,2%, чисти лични доходи су у тој расподели пали са 40,5% на 37,6%, заједничка потрошња у ООУР-има са 7,6% на 7,0% , акумулација са 17,7% на 15,9%<sup>11</sup>. Све је пропадало осим учешћа заједничке и опште потрошње која је порасла са 31,8% на 36,7%.

Ови подаци говоре да се доходак све више отуђивао од производње и произвођача. У то време, донети су многи Закони као што су Закон о предузећима, страним улагањима, о друштвеном капиталу и Закон о основним правима из радног односа. Закон о основама пореских система је требало да реши важан сегмент економије, али је дуго остао у скупштинској процедури. Ново у основним поставкама привредног система било је *предузеће*. Предузеће је било основна базична организациона јединица друштвене репродукције и основни економски субјект. Добит је постала мотив пословне активности предузећа и потврда успешности на тржишту. Законом о предузећу су се ограничиле управљачке функције и самоуправљање, односно менаџмент и надзор. Овај Закон признавао је четири врсте предузећа, и то:

- *предузеће у друштвеној својини* (друштвено предузеће, јавно предузеће, деоничарско друштво и друштво са ограниченом одговорношћу)
- *предузеће у мешовитој својини* (деоничарско друштво, друштво са ограниченом одговорношћу, командитно друштво, друштво са неограниченом одговорношћу деоничара(чланова)),
- *предузеће у приватној својини* (приватно предузеће, као и предузеће са ограниченом одговорношћу, командитно друштво, јавно предузеће које послује приватним средствима и друштво са ограниченом солидарном одговорношћу) и
- *предузеће у задружној својини* (задружно предузеће, деоничарско друштво, друштво са ограниченом одговорношћу, командитно друштво, друштво са неограниченом солидарном одговорношћу чланова када послује задружним средствима)<sup>12</sup>.

По први пут је у Југославији од II светског рата Закон из 1989.године изједначио друштвено, приватно, мешовито и задружно предузеће. Прокламовао је тржиште и посебно појаснио тржиште рада, тржиште робе и тржиште капитала. Темељна реконструкција својине опредељена је увођењем власничког плурализма и корекцијом традиционалног схватања о значају доминантне улоге и позиције друштвеног власништва у корист равноправног третмана разних облика својине. Трансформација својине ишла је у правцу да се омогући пренос имовине и капитала из једног власничког односа и облика у други, као новог приступа према приватном сектору и власништву и његовој већој заступљености у економским односима.

<sup>11</sup> Др Марсеновић Д., Економика Југославије, Економски Факултет, Београд, 1999., стр. 197.  
Др Павловић Д., Стојановић И., Ко раднике повезује лажним концима, БИГЗ, Београд, 1994., стр.17

<sup>12</sup> Цитирано дело, Економска криза и друштвена реформа, стр. 198

Још увек је био доминантан облик својине друштвеног предузеће, које је и само претрпело битне промене у организационом погледу увођењем Управних одбора. На слици 1 приказана је организациона шема управљања друштвеним предузећем, крајем осамдесетих година.

Слика 1. Организациона шема и систем управљања друштвеним предузећем



Извор: Управљање предузећем као услов економског развоја, аутор:  
Др Михајловић Д., Бор, 2007. стр. 172.

Највећу недоумицу 90-тих година прошлог века није представљала бојазан од трансформације друштвеног власништва у друштвени капитал већ идентификација *титулара власти*.

Преображај власништва из друштвене својине у неке друге облике (приватни, мешовит, задружни или државни) био је мотивисан тежњом ка повраћају ефикасности управљања, раста и развоја. Већ крајем 90-тих година осетила се стагнација у индустријском расту, што је довело до економског застоја у развоју наше земље. Током 1991.године у Југославији је избио грађански рат, а поједине републике су прогласиле једнострано оцепљење. У неким областима нове државе су преузеле управљачке ингеренције над царином, монетама, порезима, одбрани, полицији и др. У међувремену, 1992.године Србија и Црна Гора су се определиле да живе у заједничкој држави. Основно економско опредељење било је наставак генералног правца југословенских реформи крајем 80-тих година, тј. изградња модерног економског тржишта. Закон о промету и располагању друштвеним капиталом из 1989. године, који је радикално прерађен средином 1990.године Законом о друштвеном капиталу, по први пут је институционализовао претпоставке за приватизацију у југословенској привреди. Распад бивше СФР Југославије и многи недостаци његове

практичне примене утицали су да се у Србији донесе републички Закон о условима и поступку претварања друштвене у друге облике својине, средином 1991. године. Овим Законом у Србији су били предвиђени разрађени модели приватизације, издавање и продаја акција ради продаје друштвеног капитала, издавање акција као повећање капитала, продаја предузећа или дела, давање у закуп и др. Док су савезни закони фаворизовали власничку трансформацију и стимулативно деловали на запослене у предузећу, дотле је републички Закон имао за циљ контролу спроведене трансформације и био много рестриктивнији за даљи процес трансформација. Из тог разлога, власничка трансформација у 1991. и 1992. години стагнира, да би се интерес за приватизацијом вратио 1993. године упоредо са ескалацијом највеће инфлације. Остваривањем монетарне стабилности и елиминацијом инфлације почетком 1994. године створили су се бољи услови, али код предузећа није постојала жеља за изменом власничке структуре.

### **Крај економског раста земље и суочавање са економском кризом на крају XX века**

Последње године XX века карактеристичне су по томе што се привреда суочила са великим проблемима:

1. недостатак финансијских средстава,
2. недостатак репроматеријала и сировина,
3. индустријска производња у сталном опадању,
4. привреду стежу дуговања,
5. грађане оскудација и немаштина,
6. ратови у бившим YУ републикама,
7. пад стандарда,
8. незапосленост и др.

Ово се десило као последица неоправданих санкција наметнутих земљи. Земља се суочила са тешком економском кризом крајем XX века. Све административне мере, упркос прокламацији да је пут изласка из кризе водио ослонцем на сопствене снаге и на објективне законитости, нису дале одговарајуће резултате<sup>13</sup>. Претходно опредељење државу или тржиште показало се као потпуно неисправан пут. Постављало се питање да ли се у изузетним тешким тренуцима треба ослањати на снагу тржишта или на силу државе? То је управо значило да, иако се земља залагала за тржиште и веће деловање економских законитости, такво залагање се није смело идеализовати. Показало се да је услед радикално спроведене децентрализације друштвеног капитала и бројности ООУР-а као носилаца економских одлука, улога тржишта битно запостављена. Основно правило које јетребало научити, али које важи и данас је: „ Политика и политичари треба да се окану привреде<sup>14</sup>.“ Привреда треба да поштује само законитости које јој стварају повољан, правно регулисан привредни амбијент. Сарадња науке у свим пословима рада и управљања а поготову у преломном тренутку за Југославију када је требало савладати економску кризу, била је од непроцењивог значаја.

<sup>13</sup> Др Павловић Д., Стојановић И., Ко раднике повезује лажним концима, БИГЗ, Београд, 1994., стр. 7

<sup>14</sup> Др Павловић Д., Стојановић И., Ко раднике повезује лажним концима, БИГЗ, Београд, 1994., стр. 7

У први план требало је истаћи робну производњу, јер роба уважава потребе људи, али не субјективно, већ објективно, преко закона тржишта. Националне економије, општинска затварања и „ооуризација“ су негде донели више негативних него позитивних ефеката.

Нормално је што се у условима дуготрајне економске нестабилности, посебно у тражењу њених узрока, наметнула потреба да се преиспитају одређени облици организовања привреде и предузећа као субјекта привређивања. Исувише дуго је зеузиман догматски став према Уставима и Законима. Друштво је посебно било „болећиво“ према Уставу из 1974.године и Закону о удруженом раду из 1976.године. Укратко, требало је бити критичнији према планирању, споразумевању, договарању.

### **Положај предузећа крајем деведесетих година XX века и зачеци економске кризе у Србији**

Приватизација друштвеног капитала представљала је деликатно питање процеса трансформације привреде земље ка тржишној. Половином 1990.године у привреди Србије било је регистровано 3678 друштвених предузећа. До краја априла 1994.године трансформисано је 51,8% или 1904 предузећа. До истог периода код Републичке агенције за приватизацију чекало је још и 921 предузеће или око 25% њиховог укупног броја. У 253 предузећа је поновљена верификација власништва, што је укупно чинило 69,9% или 2572 предузећа. Власничком трансформацијом највише су била изложена индустријска предузећа или 4/5 укупног броја, затим угоститељство са око 72%. Оваквим мерама дошло је до промене односа у власништву над предузећима. Наиме, средином 1994.године претежни део, тј. 86% трајног капитала налазио се у друштвеним предузећима. До средине 1994.године власничка трансформација није захватила финансијско-банкарски систем не рачунајући неке приватне штедионице и банке, које су веома сумњиво пословале. Упоредо са приватизацијом у Србији спровођена је приватизација у Црној Гори, где је оставарен веома скроман степен око 31,5% или 146 предузећа. На подручју СР Југославије недостајао је целовит закон о приватизацији који је требало да у себи сједини следеће законе: Закон о стечају, Закон о вредносним папирима, Закон о берзама, Закон о облигацијама и Закон о рачуноводству<sup>15</sup>.

Крајем 1993.године број регистрованих предузећа увећан је 3,6 пута у односу на 1991.годину и износио је 212.192. Доминантни део од 92,5% се налазио у приватном, а 3,3% у друштвеном власништву. Осталих 2,2% је било у задружном и 2% у мешовитом власништву. Наиме, 1992.године 44,1% у структури отпадао је на удео друштвеног власништва, док је приватно било заступљено са 26,5%, мешовито са 27,4% и задружно са 2%. 1992.године приватни сектор остварио је око  $\frac{3}{4}$  пута мање учешће у вредности друштвеног капитала у односу на удео који је имао у укупном броју предузећа. Друштвени сектор забележио је преко 7,1% већи удео у друштвеном производу у укупном броју привредних субјеката. „*Већ и овако површан поглед на остварене дomete и квалитет назначених промена наводи на закључак да се у многим случајевима ради о формално правној логици организационог реструктурирања*“<sup>16</sup>. До средине 90-их година јавном сектору још није дато право место.

<sup>15</sup> Др Марсеновић Д., Економика Југославије, Економски Факултет, Београд, 1999., стр. 477

<sup>16</sup> Цитирано дело, Економска криза и друштвена реформа, стр.478

Природни монополи били су: ПТТ, железница, воде, шуме, електропривреда и телекомуникације али је држава направила грешку што се у тим јавним предузећима прогласила својинским власником без улагања новог капитала. Још увек су у овом периоду на снази биле економске санкције Савета безбедности Уједињених нација. Страни инвеститори и улагачи нису имали храбрости и воље да улажу у привреду. Почела је да цвета „сива економија“, која јавила у готово свим видовима и облицима пословања. Њој је погодовала велика количина готовог новца од преко 40%.

Табела 4. Смањење БДП-а од 1989- 1992. године (изражено у доларима, \$)

Ред.бр.	Година	БНД
1	1989.	3060\$
2	1990.	2920\$
3	1991.	2540\$
4	1992.	2410\$

Извор: Управљање предузећем као услов економског развоја, Др Михајловић Д., Бор, 2007. стр. 179.

Година 1993. завршила се са друштвеним производом 40% мањим у односу на 1989. када је донешен Закон о предузећима. Такву климу пратило је опадање Бруто националног дохотка по глави становника. Подаци о смањењу, као планираних и остварених стопа раста БДП-а дати су у табелама 4 и 5. Успоравање привредног раста наступило је почетком 80-их година. Међутим, није се исправно реаговало на овај показатељ. Дуго се после 1974.године и тадашњег Устава земље чекало на нови Устав.

Програм реконструкције монетарног система 1994.године и стратегија опоравка Југославије отклонили су елементе економског стања којима је земља стремилa од 1991. до 1993.године. Програм је оправдао себе. Реч је била о потреби да приватно својинско профитно понашање постане образац живота становништва, пословних људи и о потреби да државна структура иде стално у сусрет таквом понашању као обрасцу живота<sup>11</sup>.

Економски развој Југославије у последњој деценији ХХ века одвијао се под веома неповољним околностима. Десетковани привредни капацитети и потенцијал морао се обнављати. После укидања санкција 1995.године обнова је текла много брже, али је утрошено доста времена. Тешко је било ухватити корак крајем 90-их година са суседним земљама у стопи раста друштвеног производа, јер су Чешка, Словачка, Пољска, Мађарска, Словенија и многе друге већ увелико тада већ прошле пут којим је требала проћи наша земља<sup>17</sup>.

Табела 5. Планиране и остварене стопе раста друштвеног производа

Ред.бр.	Година	а-планирана стопа		б-остварена стопа	
		Укупна привреда		Индустрија	
		а	б	а	б
1	1947-1951.	-	2,6	-	6,3
2	1957-1961.	9,5	10,2	11,2	12,7
3	1961-1965.	11,4	6,8	13,0	10,6
4	1966-1970.	8,0	6,1	9-10	5,9

<sup>17</sup> Папић Ж., Самоуправно планирање, Научна библиотека, Београд, 1982.



5	1971-1975.	7,5	5,9	8,0	8,1
6	1976-1980.	7,0	5,7	8,0	6,9
7	1981-1985.	4,5	0,7	5,0	1,3
8	1986-1990.	4,0	-0,1	4,05	0,5

Извор: Управљање предузећем као услов економског развоја, аутор: Др Михајловић Д., Бор, 2007. стр. 180

Дакле, у првој половини 90-их година инвестиције су биле не само у опадању, већ и много мање од амортизације – нису биле довољно за очување затечене вредности капитала. Година 1994. завршена је без пораста цена и у том погледу економска политика је мање-више, успешно остварила стабилизацију. У 1995. години забележен је рсат на штету стабилизације, док су цене такође порасле за 120,2% или месечно за 6,8%. Раст цена повезивао се са слабењем монетарне политике. Међутим, суштина је била у губицима у привреди, друштвеном и државном сектору. Држава је правила грешку што је губитке покривала из буџетских резерви. Гледано у целини, земља је у 1994. и 1995. години успела без кредита и иностране помоћи да заустави опадање привреде и да је покрене у растућем смеру. Суспендовање економских санкција крајем 1995. године отворило је мноштво нових проблема и тешкоћа и није могло тако брзо да се крене у економски раст<sup>18</sup>.

Југославију је у последњој деценији XX века захватила економска криза. То је уједно била криза социјалистичког економског система која се манифестовала у одсутности економског раста са свим последицама које прате такве економије.

## Закључак

У дугом временском периоду од другог светског рата па до краја XX века многи показатељи говоре о успону Југославије, као велике државе, самим ти и Србије као дела те некадашње државе. Изузетни економски показатељи карактеришу период 1950-1980. Динамику привредног развоја у периоду од 30 година карактерише висока стопа раста друштвеног производа, уз бржи развој друштвеног сектора привреде у односу на индивидуални сектор, као и знатно бржи индустријски раст на годишњем нивоу у односу на раст пољопривреде. Такво опредељење је било стратешког карактера у циљу подизања и развоја економије. Најдинамичнији развој остварен је у првој деценији самоуправљања (1950-1960.), када је индустријска производња бележила стопу од 11%. И следећа деценија 1970-1980. карактеристична је по још увек изузетном расту индустријске производње (од 7,4%), нешто нижем расту пољопривреде и расту укупног друштвеног производа. Огромне инвестиције које су омогућиле промене у структури привреде и брзо јачање материјалне основе рада, добро управљање предузећима и добра организација, утицали су на повећање опште продуктивности рада. Глобално гледано продуктивност рада, изражена укупним друштвеним производом по активном становнику, повећана је од 1950. до 1980. године скоро 5 пута, а друштвени производ по становнику за 4,6 пута. Спрега доброг руковођења од стране директора предузећа и управљања радних људи преко радничких савета и његових извршних органа, потврђују чињеницу да је економски раст, с једне стране, био резултат успешног управљања предузећима. С друге стране, у том периоду запослени, тј. радници

<sup>18</sup> Живковић М., Економија пословања, Мегатренд, Београд, 2004.

били су дубоко мотивисани за развој земље и економије. Тадашњи лидери су знали како мотивисати људе, не само материјално већ и у духовном, нематеријалном смислу. Било је то време квалитетнијег живота свих грађана. Искуство из тог не тако давног периода, могло би данас да послужи многим савременим менаџерима у проналажењу праве мере између газдовања над радником са једне и сувишним наградама, за оне који посао не схватају озбиљно, са друге стране. За сам крај потребно је истаћи максиму Харолда Грина, која гласи:

„У бизнису, свако је плаћен са два новчића: кешом и искуством. Мој савет је да узмете искуство, јер кеш долази сам“.

## Литература

1. Биланџић Д., Самоуправљање 1950-1970, Рад, Београд, 1974.
2. Друловић М., Самоуправна демократија, БИГЗ, Београд, 1972.
3. Живковић М., Економија пословања, Мегатренд, Београд, 2004.
4. Зборник радова, 30 година самоуправљања, издање Завода за статистику, Београд, 1981.
5. Крндија Д., Индустијализација Југославије, Економски институт, Сарајево, 1961.
6. Марсеновић Д., Економика Југославије, Економски Факултет, Београд, 1999.
7. Михајловић Д., Управљање предузећем као услов економског развоја, Бор, 2007
8. Павловић Д., Стојановић И., Ко раднике повезује лажним концима, БИГЗ, Београд, 1994.
9. Папић Ж., Самоуправно планирање, Научна библиотека, Београд, 1982.
10. Савезни завод за статистику, Београд, 1981.
11. Цитирано дело, Радмиловић С., Економска криза и друштвена реформа, БИГЗ, Београд, 1999.
12. Штахан Ј., Животни стандард у Југославији, Глобус, Загреб, 1974.

Др Слободан Цветановић<sup>1</sup>

Универзитет у Нишу, Економски факултет, Ниш

Мр Миљан Јовановић<sup>2</sup>

## МЕСТО ОБНОВЉИВИХ ИЗВОРА И ЕНЕРГЕТСКЕ ЕФИКАСНОСТИ У ЕНЕРГЕТСКОЈ ПОЛИТИЦИ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ

### Апстракт

*Растућа употреба обновљивих извора и унапређење енергетске ефикасности представљају кључне циљеве развоја сектора енергетике земаља Европске уније. Њихова реализација је истовремено у функцији остваривања концепта одрживог развоја као нове парадигме развоја. То упућује на закључак да се сви пројекти употребе обновљивих извора и унапређења енергетске ефикасности морају сагледавати из угла испољавања економских, еколошких и друштвених ефеката. Имајући у виду ове чињенице, у раду се чини сагледавање места обновљивих извора и енергетске ефикасности у енергетској политици Европске уније. Анализа се базира првенствено на сагледавању решења која су дефинисана у директивама Европске комисије које су посвећене обновљивим изворима и унапређењу енергетске ефикасности у земама чланицама Уније.*

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

**ЈЕЛ Класификација:** Q40, Q42, Q48

## THE PLACE OF RENEWABLE SOURCES AND ENERGY EFFICIENCY IN THE ENERGY POLICY OF THE EUROPEAN UNION

*Abstract: The increasing renewable source usage and energy efficiency enhancement represent the key aims of the energy sector's development in EU countries. The purpose of their implementation is at the same time the creation of the renewable sources concept as a new development paradigm. Thus, this points to the conclusion that all the projects of renewable source usage and energy efficiency enhancement must be viewed from the perspective of the manifestation of economic, environmental and social effects. Having these facts in mind the paper considers the place of renewable sources and energy efficiency in the energy policy of the EU. The analysis is primarily based on examination of the solutions that are defined in the directives of the European Commission that deal with renewable sources and energy efficiency.*

**Keywords:** European Union, energy policy, renewable energy sources, energy efficiency

<sup>1</sup> slobodan.cvetanovic@eknfak.ni.ac.rs

<sup>2</sup> interal@gmail.com

## Карактеристике и генеза енергетске политике Европске уније

Доношење енергетске политике представља сложен задатак за Европску унију. Надлежности Уније у области енергетике нису недвосмислено одређене, због чега су мере енергетске политике усвајају коришћењем других законских основа у постојећим уговорима. Ствар додатно компликује чињеница што се у сектору енергетике појављује врло велики број различитих актера чије су улоге и циљеви такође врло хетерогеног карактера.

Енергетска политика Европске уније своју данашњу форму почиње да добија настојањима ове регионалне интеграције да одговори на све веће изазове велике нафтне кризе из осме деценије претходног века<sup>3</sup>. Од тог времена, па све до данашњих дана, на нивоу Уније одвијале су се бројне активности усмерене на обликовање заједничке енергетске политике. Ово тим пре што је енергија не само провразредно економско питање већ и због околности да она означава неодвојиву компоненту политике безбедносне и еколошке политике „Свака енергетска политика, била она национална или европска, мора да реализује три принципијелна циља у исто време: безбедност, борбу против климатских промена и економски раст. Не може се бирати између ове три мере нити фаворизовати једна на рачун осталих“<sup>4</sup>.

Могуће је разликовати три етапе у обликовању енергетске политике Европске уније. Прва се протеже од момента формирања Европске заједнице за угљ и челик па све до ескалирања прве велике нафтне кризе из 1973. године. У овом временском периоду, учешће угља као погонског енергента је било од примарне важности за привредни развој шест земаља оснивача Заједнице. Око три четвртине укупне енергетске потрошње европске шесторице се задовољавало коришћењем угља као погонског горива. Сузбијање монопола и картела било је у епицентру свих енергетских европских политика тога времена<sup>5</sup>.

Друга фаза је започела 1973. године и трајала је све до краја девете деценије двадесетог века. Током њеног трајања нафта је задовољава око 45% примарних енергетских потреба. Зависност Уније од увоза нафте, потенцирана нафтним шоковима из 1973. и 1979. године имала је бројне негативне последице. Због тога се интензивирају активности у предузимању најразличитијих мера регулације у области енергетике. Мерама регулације се предвиђа обавезност енергетских фирми да у сваком моменту располажу одређеним резервним количинама енергената (нафте, гаса, угља) у циљу минимизирања утицаја евентуалних шокова понуде. Потом, мерама енергетске, али и укупне политике развоја стимулисана је производња угља и нафте, а такође, и свих осталих енергената. Штедња енергије постаје један од централних аспеката у конципирању заједничких енергетских политика.

У овој фази генезе енергетске политике делом је измењена енергетска слика Уније, како у погледу коришћења појединих врста енергије тако и у погледу укупне енергетске порошње. Има се у виду релативно смањење производње електричне енергије из угља и повећања њене производње из нуклеарних извора.

Трећа фаза у развију енергетске политике ЕУ, траје од почетка деведесетих година двадесетог века до данашњих дана. Године 1991. иницирано је потписи-

<sup>3</sup> Прокопијевић, М. 2009. *Европска унија – увод*, Службени гласник, Београд, стр. 530.

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

<sup>5</sup> Јововић, Д. Цветановић, С. *Економске интеграције и Европска унија*, Економски факултет, Приштина, стр. 2007.

вање Уговора о енергетској повељи са циљем да се након распада СССР-а прошири енергетска сарадња Истока и Запада. Годину дана доцније донет је акциони план за изградњу унутрашњег тржишта за електричну енергију и гас. Премда је Комисија Европске уније 2000. године објавила најпре тзв. Зелену а потом и Белу књигу о енергији у намери да иницира изградњу широке, интегрисане платформе за политику у овој области, тек је на неформалном састанку Европског Савета, који је одржан 2005. године у Хемтон-Корту дошло до напретка у овој области<sup>6</sup>.

Међутим, и поред евидентних напора стварању унутрашњег тржишта за гас и електричну енергију новији подаци говоре да је само 10% електричне енергије “путовало” између земаља, а да потрошачи нису имали могућност избора страног добављача енергије који је можда нудио атрактивније ценовне и друге услове. Ово је деловало у правцу повећања енергетског сиромаштва, док је мрежно планирање и даље је остало у великој мери национални посао. Дакле, Европска унија није успела да преговара са земљама добављачима као јединствени блок, што је земље чланице и Унију као целину ставило у подређени положај.

Заједнички приступ производњи, преносу и потрошњи енергије, као и одговорно деловање земаља чланица у овом сектору представљају важне предуслове стварања интегрисаног енергетског тржишта Европске уније. Једностране одлуке неких земаља у погледу енергетских избора у будућности требају бити донесене договором на нивоу Европске уније.

## Место обновљивих извора у енергетској политици Европске уније

Када се има у виду место обновљивих извора у енергетској политици Европске уније од посебног значаја су следеће три директиве:

- Директива бр. 2001/77/ЕК, за промоцији електричне енергије произведене из обновљивих извора енергије на унутрашњем тржишту електричне енергије,
- Директива бр. 2003/30/ЕК, за промоцију употребе биогорива или другог горива произведеног из обновљивих извора за транспорт и
- Директива бр. 2009/28/ЕК, Европског парламента и Савета од 23. априла, 2009. године.

Директива 2001/77/ЕК за промоцију електричне енергије произведене из обновљивих извора, представљена је Савету и Парламенту ЕУ у пролеће 2000. године. Циљ је био да се створи оквир за значајан средњорочни раст електричне енергије, заснован на обновљивим изворима, да се олакша приступ интерном тржишту електричне енергије и допринесе заштити климе. Предлог је нудио правну сигурност, истовремено поштујући принцип самосталности, тако да дозвољава свакој земљи чланица да разматра своје специфичне национале околности. Индикативни циљеви су успостављени и земљама чланица је предложено да се удвостручи учешће “зелене енергије” у примарној енергији са 6% на 12%. Предлог је представљао прву конкретну акцију Европске уније у њеној стратегији да прихвати обавезе о смањењу емисије угљен-диоксида према Кјото протоколу<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Зелена књига Комисије Европске уније је превасходно посвећена питањима енергетске ефикасности. Њен резултат је нова правна регулатива представљена у тзв. Белој књизи.

<sup>7</sup> Мере енергетске ефикасности могу на економски исплатив начин смањити CO<sub>2</sub> за 200 милиона тона годишње, што је једнако 60% Кјото захтева за Европску унију.

Доношењем ове директиве требало је да се заустави негативан тренд чији је примарни циљ био да наметне принцип економске ефикасности и конкурентности на тржишту обновљивих извора енергије кроз елиминисање постојећих система подршке. То је било у супротности са европским опредељивањем да се подржи развој обновљивих извора, како је било декларисано у “Белој књизи” о обновљивим изворима из 1997. године.

Основни циљеви ове директиве су:

- установљавање оквира за раст коришћења “зелене енергије” за добијање електричне енергије са 14 на 22% од укупно искоришћене електричне енергије до 2010. године,
- повећање коришћења обновљивих извора, односно замена конвенционалних енергетских извора обновљивим са 6 на 12% у односу на укупну потрошњу у Европској унији,
- постизање даљих сагласности држава на принципима датим Кјото протоколом које се тичу смањења емитовања гасова стаклене баште.

Директива, наводи да се, захваљујући технолошком прогресу и легислативним мерама, коришћење ветра повећало за око 2000% од 1998. године. Међутим, у истом периоду обновљиви извори су се користили само око 32% у производњи примарне и око 29% у производњи електричне енергије. Кључни принципи на којима се ова директива заснива су: утврђивање процента супституције традиционалних енергетских извора обновљивим за потребе производње електричне енергије; системи подршке одлучивању на националном нивоу (и уколико је потребно хармонизација легислативе); гарантовани приступ дистрибуцији и испоручивању електричне енергије добијене из обновљивих извора.

Како би се промовисала употреба обновљивих извора енергије, земље чланице треба да обавесте Комисију о начинима путем којих државе реализују директне или индиректне подстицаје. Оне такође треба да утврде начин како да обезбеде контролу порекла електричне енергије – у смислу да је утврђено да је порекло одређене електричне енергије из обновљивих извора.

Контрола порекла електричне енергије остварује се издавањем гаранције о пореклу од стране овлашћених тела. Директивом је такође предвиђена обавеза оператора за пренос и дистрибуцију електричне енергије да гарантују приступ овим мрежама лицу које врши транспорт енергије из обновљивих извора. Оператори треба да дају првенство преносу обновљиве енергије, а такође да дају првенство приликом управљања мрежом производним капацитетима који производе енергију из обновљивих извора.

Директива бр. 2003/30/ЕК има за циљ промоцију употребе биогорива или других обновљивих горива у циљу замене дизела или бензина као горива у транспорту у свакој држави чланици, у светлу циљева као што је остваривање обавеза из политике које не штете животnoj средини и промоцији обновљивих извора енергије. Ова Директива у својим циљевима полази од Беле књиге »Европска транспортна политика за 2010 годину: време за одлуку« од септембра, 2001. године, у којој је наведено да се очекује да ће емисије CO<sub>2</sub> од транспорта порасти за 50% између 1990. и 2010. Главни загађивач је друмски транспорт који учествује са 84% у емисијама CO<sub>2</sub> произашлим из транспорта. Са еколошке тачке гледишта, Бела књига због тога позива да се зависност од нафте (око 98%) у сектору транспорта смањи употребом алтернативних горива, као што су биогорива. Такође је указано да коришћење течног нафтног гаса (LPG) и компримованог природног гаса (CNG) у транспортном сектору представља могућност, којом би Европска унија могла да

смањи увозну енергетску зависност и утицај тржишта горива за транспорт, као и сигурност снабдевања енергијом на средњорочном и дугорочном плану.

Земље чланице треба да утврде мере за повећање учешћа биогорива у укупној потрошњи горива, посебно у сектору транспорта, као и да контролишу реализацију дефинисаних мера. Њихова је обавеза да о примени мера у овој области обавештавају Комисију.

Државе су упућене да у својим извештајима Комисији, обраде и меру о коришћењу националних извора за производњу биогорива. Такође, оне су обавези да прикажу трошкове мера које се предузимају за промоцију биогорива, као и утицаја смањења коришћења фосилних горива на животну средину.

Директива бр. 2009/28/ЕК, о промоцији употребе енергије из обновљивих извора и измени и делимичном стављању ван снаге Директиве бр. 2001/77/ЕК и Директива бр. 2003/30/ЕК успоставља заједнички оквир за промоцију енергије произведене из обновљивих извора. Ова Директива поставља обавезне националне циљеве за опште учешће енергије из обновљивих извора у укупној финалној потрошњи енергије и учешћу енергије из обновљивих извора у транспорту. Документ прецизира правила која се тичу статистичких трансфера између земаља чланица, заједничке пројекте између држава чланица и са трећим државама, гаранције о пореклу, административне процедуре, информације о превозу и приступу електроенергетским мрежама за енергију из обновљивих извора. Такође поставља одрживе критеријуме за биогорива и биотечна-горива<sup>8</sup>. Ова Директива је много детаљније и обухватније од Директиве бр. 2001/77ЕК и Директиве бр. 2003/30/ЕК, које мења и делимично ставља ван снаге, што указује на повећање значаја коришћења обновљивих извора енергије и повећање озбиљности којом се прилази овог теми у Европској унији. У децембру 2008. године, Европски парламент је усвојио Пакет о климатским променама, чији циљ јесте да се до 2020. године, оствари 20% смањење емисије гасова стаклене баште, 20% побољшање енергетске ефикасности и 20% учешће обновљиве енергије у енергетском миксу ЕУ. Директива бр. 2009/28/ЕК преузима циљеве овог програма у погледу коришћења обновљивих извора. Такође, предвиђа да се потрошња биогорива, електричне енергије и водоника из обновљивих извора повећа на 10% унутар сектора транспорта ЕУ до 2020. године. Ова Директива утврђује заједничке циљеве националних планова држава чланица у циљу остваривања повећања коришћења биоенергије, али оно својом регулацијом превазилази границе ЕУ и регулише односе са трећим земљама, посебно са Енергетском заједницом, позивајући се на могућност да мере за сарадњу између држава чланица утврђене овом Директивом буду примењене и на Енергетску заједницу. У члану 9. ове Директиве апострофирана је значај сарадње држава ЕУ и Енергетске заједнице. Овим би се оствариле заједничке користи за државе чланице Европске уније и за Уговорне стране Енергетске заједнице. Документом је утврђено да државе чланице подрже одговарајућа тела Уније да предузму, у складу са одредбама Уговорне стране Енергетске заједнице, мере које су неопходне да Уговорне стране Енергетске заједнице примене одредбе о сарадњи утврђене овом Директивом<sup>9</sup>.

Државе чланице ЕУ су након усвојања објавиле и упутили Комисији усвојене националне акционе планове. У складу са предметом ове Директиве, планови осигуравају да поступци одобравања, сертификације и лиценцирања буду поједностављени и да елиминишу баријере у развоју тржишта обновљивих извора енергије.

<sup>8</sup> [http://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC\\_HOME/AREAS\\_OF\\_WORK / RENEWABLES/Acquis](http://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/AREAS_OF_WORK_RENEWABLES/Acquis)

<sup>9</sup> Члан 9. тачка 8. Директиве бр. 2009/98/ЕК.

Саопштење Комисије од 10.1.2007. године под називом „План пута обновљиве енергије – обновљиве енергије у 21. веку: изградња боље одрживе будућности” показало је да је циљ да 20% укупне енергије потиче из обновљивих извора и да 10% енергије потиче из обновљивих извора за транспорт сврсисходан и остварив, а да оквир који обухвата обавезне циљеве треба да обезбеди привреди дугорочну стабилност, која јој је неопходна за рационално, одрживо инвестирање у сектор обновљивих извора, што носи потенцијал за смањење зависности од увоза фосилних горива и већи степен коришћења нових технологија у области енергетике. Поменути циљеви су утврђени у контексту повећања енергетске ефикасности до 2020. године за 20%.

Европски савет је одобрио обавезни циљ од 20% енергије из обновљивих извора у оквиру укупне енергетске потрошње у Заједници до 2020. године, као и обавезни циљ према којем би биогориво учествовало са најмање 10% у укупној потрошњи бензина и дизела за транспорт у свим земљама чланицама до 2020. године, који би се реализовало на исплатив начин. У саопштењу се наводи да обавезујући карактер циља за биогориво јесте сврсисходан, под условом да је производња одржива, да је биогориво друге генерације расположиво и да се Директива 98/70/ЕК Европског парламента и Савета од 13.10.1998. године, која се односи на квалитет бензина и дизел горива, измени како би се обезбедио одговарајући ниво мешања горива. Европски савет је у марту 2008. године поновио да је важно донети и испунити критеријуме ефикасне одрживости за биогорива и обезбедити комерцијалну расположивост биогорива друге генерације. Савет је такође констатовао да је потребно извршити додатну оцену еколошких и друштвених последица производње и потрошње биогорива.

У резолуцији од 25.9.2007. године о Плану пута за обновљиву енергију у Европи, Европски парламент је затражио од Комисије да до краја 2007. године поднесе предлог законског оквира на тему енергије из обновљивих извора, позивајући се на значај постављања циљева у вези са учешћем обновљиве енергије на нивоу Заједнице и земаља чланица.

Употреба материјала из области аграра, као што је органско ђубриво, течно стајско ђубриво и остали отпад органског и животињског порекла за производњу биогаса, има, с обзиром на штедни потенцијал високе емисије гасова са ефектом стаклене баште, значајне еколошке предности у производњи топлоте и електричне енергије и могућност да се користи као биогориво. Инсталације за производњу биогаса могу значајно да допринесу, због тога што су децентрализоване и што, захваљујући регионалној структури инвестиција, одрживом развоју у руралним подручјима, обезбеђују пољопривредницима нове могућности остваривања прихода.

Главна сврха обавезних националних планских циљева јесте да обезбеде сигурност за инвеститоре и да подстичу стални развој технологија за производњу енергије из свих типова обновљивих извора. Према томе, одлагање одлуке о томе да ли је циљ обавезан док се не деси нека будућа активност није сврсисходно.

Потенцијал обновљиве енергије и енергетска структура су у свакој земљи чланици различити. Стога је неопходно унети циљних 20% обновљиве енергије које је Заједница прописала у појединачне планове сваке земље чланице, уз дужно поштовање фер и адекватне алокације, узимајући у обзир различите полазне тачке и потенцијале у земљама чланицама, укључујући постојећи ниво енергије из обновљивих извора и енергетску структуру. Сврсисходно је да се поменуто спроведе тако што ће се укупно повећање употребе обновљиве енергије поделити између држава чланица на основу једнаког повећања удела обновљиве енергије у свакој држави чланици, пондерисаног њиховим БДП, прилагођеном тако да рефлектују



њихове стартне позиције, рачунајући у односу на бруто финалну потрошњу енергије и имајући у виду раније мере предузете у земљама чланицама ради коришћења обновљиве енергије.

Насупрот томе, примерено је да се свакој држави чланици одреди исти ниво за циљних 10% енергије из обновљивих извора у транспорту, како би се обезбедила доследност приликом одређивања техничких услова и расположивости горива за потребе транспорта. Пошто се трговина транспортним горивом одвија лако, државе чланице које саме не располажу довољним количинама одговарајућих ресурса моћи ће без проблема да набаве биогорива на другом месту. Иако би технички Заједница могла да оствари плански циљ коришћења обновљиве енергије у транспорту искључиво из домаће производње, вероватно је и пожељно да се циљ оствари тако што би се комбиновао удео домаће производње са увозом.

### **Место енергетске ефикасности у енергетској политици Европске уније**

Када се има у виду место енергетске ефикасности у енергетској политици Европске уније од посебног значаја су следеће директиве:

- Директива бр. 2002/91/ЕК, Европског парламента о промоцији пунапређења енергетске ефикасности зграда и
- Директива бр. 2009/28/ЕК, Европског парламента и Савета од 23. априла, 2009. године.

Циљ Директиве 2002/91/ЕК је промовисање енергетске ефикасности зграда унутар Заједнице, узимајући у обзир спољашње климатске и локалне услове, као и унутрашње климатске захтеве и економичност. Ова Директива прописује захтеве који се односе на:

- оквир за методологију интегрисаног прорачуна енергетске ефикасности зграда,
- примену минималних захтева у погледу енергетске ефикасности нових зграда,
- примену минималних захтева у погледу енергетске ефикасности великих постојећих зграда које се подвргавају значајном реновирању,
- енергетску сертификацију зграда,
- редовну инспекцију котлова и система за климатизацију у зградама и додатну оцену инсталација грејања у којима су котлови старији од 15 година.

Земље чланице ће предузети неопходне мере да се минимални захтеви у погледу енергетске ефикасности зграда утврде, на бази методологије која је наведена у овом документу. При утврђивању захтева, државе чланице могу да праве разлику између нових и постојећих зграда и различитих категорија зграда. Ови захтеви морају узети у обзир опште унутрашње климатске услове, како би се избегли евентуални негативни ефекти, као што је неодговарајућа вентилација и старост зграде. Ревизија ових захтева вршиће се у редовним интервалима, који не смеју бити дужи од пет година .

Директива 2006/32/ЕК означава најважнији корак у реализацији политике повећања енергетске ефикасности Европске уније. Њен циљ је да промовише енергетску ефикасност и енергетске услуге као би се развило тржиште истих и на тај начин допринело заштити окружења и сигурног снабдевања енергијом. Повећање ефикасности употребе крајње енергије у земљама чланицама треба да:

- осигура потребне оквирне циљеве као и механизме, подстицаје и ин-

ституционалне, финансијске и правне оквире за уклањање постојећих тржишних препрека и недостатака које онемогућавају ефикасно коришћење крајње енергије,

- створи услове за развој и промоцију тржишта енергетских услуга и услова за осигурање других мера за побољшање енергетске ефикасности за крајње кориснике.

Земље чланице усвајају и имају за циљ постизање свеобухватног националног оквирног циља уштеде енергије, који за девету годину примене ове директиве износи 9%, просечне петогодишње непосредне потрошње енергије на крају раздобља кога покрива Директива, од 1. јануара 2008. до 31. децембра 2016. године

Директива налаже:

- дефинисање мандаторних мера за јавни сектор како би он постао носилац активности енергетске ефикасности. Овај захтев се такође односи на увођење критеријума енергетске ефикасности у поступке јавне набавке,
- одређивање мандатних мера енергетским субјектима које се односе на понуду енергетских услуга и других мера енергетске ефикасности крајњим потрошачима енергије,
- доношење јединствене методологије за израчунавање унапређења енергетске ефикасности коју треба донети Европска комисија, а коју треба да усвоје земље чланице,
- редовно извештавање земаља чланица о постогнутом напретку у остваривању циљева путем трогодишњих националних акционих планова енергетске ефикасности.

Од земаља чланица се захтева:

- успостављање система за оцену, акредитацију и сертификацију понуђача енергетских услуга и других мера енергетске ефикасности,
- укидање постојећег законодавства које непотребно ограничава коришћење финансијских инструмената за остваривање енергетских уштеда, као што су финансирање од треће стране и уговарање на основу остварених уштеда,
- уклањање стимуланса који непотребно повећавају количину произведене или продате енергије, односно дефинисање тарифних система којима ће се стимулисати енергетска ефикасност,
- осигуравање понуде високо квалитетних и независних енергетских прегледа свим потрошачима енергије, укључујући домаћинства и ситне предузетнике,
- употреба фондова за енергетску ефикасност, посебно за субвенционисање и реализацију мера енергетске ефикасности са већим инвестиционим трошковима.

## Закључак

Производња енергије из обновљивих извора и унапређење енергетске ефикасности су магистрални правци развоја енергетског сектора земаља чланица Европске уније.

Обновљиви извори енергије добијају све више на значају због својих особина обновљивости и знатно мањег штетног утицаја на животну средину. Употреба

ових извора помаже не само да се смање емисије штетних гасова из производње и коришћења електричне енергије већ и да се смањи зависност ЕУ од увоза фосилних горива (посебно нафте и гаса).

Смањење коришћења енергије и елиминисање загађења животне средине које је последица енергетских трансформација спадају у главне циљеве енергетске политике и већине других политика Европске уније. ЕУ помаже спровођење енергетске ефикасности на начин да се обезбеди конкурентност, сигурност снабдевања и преузима обавезе предвиђене Кјото протоколом. Одређени потенцијал за смањење потрошње је несумњиво присутан, посебно у енергетски интензивним секторима као што су производња, конверзија енергије и транспорт. Сходно томе, Европска унија је као стратешки циљ енергетске политике креирала тзв. политику три пута 20, која подразумева већу употребу обновљивих извора енергије за 20%, унапеђење енергетске ефикасности за 20%, као и смањење емисије CO<sub>2</sub> за најмање 20% 2020. године у односу на 1990.

Енергетска ефикасност није само питање енергетске политике, већ је то есенцијално развојно питање земаља чланица Европске уније. Пројекти унапређења енергетске ефикасности се одликују великим екстерним ефектима, односно ефекти на нивоу државе су неупоредиво већи него што су то на нивоу домаћинства, предузећа и нивоу самоуправе.

## Литература

1. Бабовић, Ј. 2008. *Менаџмент природних ресурса*, ФИМЕК, Нови Сад.
2. Водич кроз ЕУ политике – енергетика, 2010. Европски покрет, Србија.
3. Директива бр. 2001/77/ ЕК.
4. Директива бр. 2003/30 /ЕК.
5. Директива бр. 2009/98/ЕК.
6. Директива бр. 2002/91/ЕК.
7. Директива бр. 2009/28/ЕК
8. Илић, В. Јовановић, М. 2013. Природни ресурси и одрживи развој у економији знања, *Економика*, Ниш, бр. 4. стр. 244-254.
9. Јововић, Д. 2013. Одрживи економски раст – услов изласка Европе из економске кризе, *Економика*, Ниш, бр. 4. стр. 22-31.
10. Јововић, Д. Цветановић, С. *Економске интеграције и Европска унија*, Економски факултет, Приштина.
11. Прокопијевић, М. 2009. *Европска унија – увод*, Службени гласник, Београд.
12. Симурдић, М. 2009. Енергетска политика ЕУ, западни Балкан и Србија, *Изазови европских интеграција*, Београд.
13. Цветановић, С. Јововић, Д. Младеновић, И. 2007. *Стратегијске политике европских интеграција*, Економски факултет, Ниш.

Др Славко Божиловић  
МСц Вук Милетић<sup>1</sup>  
Универзитет „УНИОН Никола Тесла“, Београд

## МЕНАџМЕНТ КВАЛИТЕТА ГРАЂЕВИНСКИХ КОМПАНИЈА

### Апстракт

*Постизање високог степена пословне успешности грађевинских компанија представља изазов савременог менаџмента који подразумева висок ниво перформанси и резултата у поређењу са конкуренцијом или са најбољима у грани/ групацији. То значи показивање дугорочних трендова побољшања, пробоја и иновација у свим аспектима пословања, те постојање и примена ТQM техника и активности. Стварање производа високог нивоа квалитета на све пробирљивијем тржишту неопходан је предуслов опстанка грађевинских компанија, при чему је важно појачати притисак и на контролу трошкова квалитета и уопште пословања уз континуирано праћење промена у окружењу и тражње за њиховим производима.*

*У том смислу у раду се квалитет у грађевинарству третира са аспекта квалитета објекта који се очитује у његовој функционалности, економичности, естетичности, енергетској ефикасности и сигурности. Такође се квалитет посебно разматра и у односу на ниво сатисфакције свих учесника у градњи - наручиоца, инвеститора, извођача и крајњих корисника објекта.*

**Кључне речи:** менаџмент квалитета, грађевинска компанија, квалитет, окружење, светска класа производње.

**ЈЕЛ Класификација:** L74, M11, M54

## QUALITY MANAGEMENT IN CONSTRUCTION COMPANIES

### Abstract

*To achieve a high level of business efficiency at construction companies is a great challenge of modern management, which implies high level of performances and results compared to the competition, and also in comparison with the best in their branch - groupation. This means showing the long-term trend of improvement, breakthroughs and innovations in all aspects of the business, the existence and application of TQM techniques and activities. Creating the product of high level quality in increasingly demanding market is a necessary precondition for construction company survival, whereby it is important to increase the pressure on control of quality cost, and business operations with continuous monitoring of changes in an environment and the demand for their products.*

*In this context, the quality in construction business viewed from the aspect of quality of object which is manifesting in their functionality, in economical aspect, also aesthetically, energy efficiency and security. Quality is especially considering*

<sup>1</sup> vukmiletic88@hotmail.com

*in relation to level of satisfaction of all participants in the construction - the customer, investor, contractor and end-user facilities.*

**Key words:** *quality management, construction companies, quality, environment, world-class production.*

## Увод

Глобализација тржишта, примена савремених технологија и иновативних материјала у градњи, улазак домаћих грађевинских компанија у систем WCM-а (светске класе производње), као и даља информатизација постојећих знања омогућавају све већу тражњу потрошача за вишим нивоом квалитета објекта. То значи да актуелни услови пословања од грађевинских фирми као и осталих предузећа захтевају да имају супериорну стратегију и да на тржишту својим наступом остваре значајну конкурентску предност, која се постиже и одржава остварењем базичних циљева везаним за квалитет, трошкове и флексибилност. Ово даље претпоставља да грађевинске компаније имају конкурентне способности и да су у сталном унапређењу квалитета објекта и рационалном управљању квалитетом у уведенном и према моделу стандарда ISO 9001 сертификованом Систему квалитета.

У ситуацији када се примењује системски приступ управљању квалитетом, односно када су за квалитет објекта одговорни сви појединци, групе стручних кадрова и менаџери на свим нивоима организације управљања грађевинском компанијом, пред функцију управљања квалитетом и топ-менаџментом фирме стоји велики изазов у спречавању појаве грешака тј. неусаглашености у свим процесима настајања квалитета.

Менаџмент квалитетом преко праћења економских карактеристика може на грађевинску фирму да има различит утицај, при чему наизглед краткотрајно успешни ефекти снижења трошкова квалитета могу имати за последицу дугорочно посматрано велике губитке, попут губитка поверења купаца или позитивне репутације, а исто тако унапређење квалитета уз неадекватно високе трошкове квалитета, што утиче на смањење њихове профитабилности.

Намеће се питање да ли се улога квалитета и његовог унапређења мења, тим пре што уздрмана српска економија више него икада до сада, има потребу да борбом за квалитет створи услове за опоравак српске економије. Данас, у креирању тржишта, интернационална оријентација менаџмента како грађевинских тако и осталих фирми, рушећи све баријере увођењем нових технологија окреће се стратегијама које су усмерене према купцима и заинтересованим странама, чинећи конкурентност снажнијом него икада до сада. Сви менаџерски напори су повезани са откривањем „онога“ што фирму чини ефикасном. Унапређење квалитета и менаџмент квалитетом ту има кључну улогу.

## Анализа окружења

Критеријуми успешности на тржишту грађевинских компанија и предузећа уопште се веома брзо мењају. Да би се проширио бизнис, отворила нова тржишта и успоставили реални конкурентни дугорочни циљеви, ефикасност и ефективност постају императив. У таквим условима квалитет објекта/ производа намеће се као основи фактор успеха сваке грађевинске компаније и привреде. Сам тренд оства-

ривања пословне ефикасности претпоставља улазак у систем WCM-а (светске класе производње), који је темељен на систематском смањењу свих врста трошкова и губитака кроз допринос свих запослених и уз прецизно коришћење метода, стандарда и алата које модел светске класе производње захтева.

Поставити циљеве у квалитету као стратешке и њима адекватно управљати захтева анализу окружења и постојећих пословних процеса и њихових учинака за квалитет. У том смислу систематска примена потребних радних и менаџмент процеса који ће осигурати постизање и одржавање постављених циљева у квалитету од посебног је значаја.

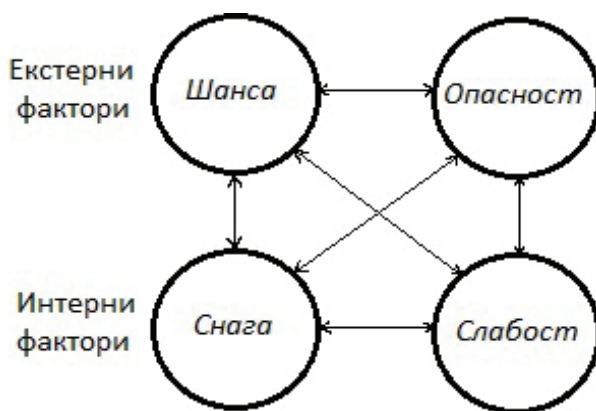
Наиме, свако предузеће држећи се усвојене стратегије мора да проналази начине за стално побољшањесвог положаја у окружењу. У том смислу, савремено планирање подразумева и стратегијско планирање за поједине кључне послове што у основи обухвата активности као:

- дефинисање визије и мисије пословања,
- SWOT анализу,
- формулисање циљева и стратегије,
- дефинисање програма за реализацију и саму реализацију програма,
- прикупљање повратних информација и контролу.

Кад је реч о праћењу окружења од стране предузећа у грађевинарству кључни циљ подразумева откривање нових шанси и опасности, из чега треба проценити способност да се оне искористе. То значи да треба проценити унутрашње снаге и слабости. За процену шанси и опасности, снага и слабости користи се SWOT анализа,<sup>2</sup> чији методолошки приступ се често употребљава као техника у стратегијском планирању.

Ова техника помаже менаџерима да идентификују садашње и будуће шансе и опасности из окружења (спољњи фактори) и снаге и слабости организације (унутрашњи фактори). На бази сучељавања интерне снаге и слабости организације/компаније са екстерним шансама и опасностима, менаџмент истих може да дефинише визију, мисију и циљеве, како за ниво предузећа као целине тако и за његове организационе делове, односно процесе (шема 1).

Шема 1. Процесне снаге организације, њених слабости, шанси и опасности



<sup>2</sup> Ђорђевић, Б., (2009), *Стратегијски менаџмент*, Универзитет УНИОН - Никола Тесла, Београд, стр. 57.

Грађевинска компанија/ предузеће SWOT анализом (табела 1) треба да надгледа најважније варијабле у макроокружењу (демографске, економске, природне, технолошке, политичко - правне и друштвено - културне) и такође, кључне учеснике у макроокружењу (купци - инвеститори, добављачи, дистрибутери и др.).

Најбитнији циљ праћења окружења јесте откривање нових шанси иза чега треба проценити способност да се оне искористе. То значи да треба проценити унутрашње снаге и слабости.

Компанија са интерног аспекта SWOT анализу може да употреби у ширем посматрању сопствене стратегије, како би нашла одговор на питање: Треба ли инвестирати више у снагу организације да компанија буде јача или ваља инвестирати у отклањање слабости, како би фирма опстала на тржишту, а затим повећавати снагу за, по могућности, заузимање на тржишту лидерске позиције?

Одговарајући аспект анализе треба да укључи и питања утицаја грађевинског сектора везана на примену свеобухватне стратегије заштите животне средине и анализу енергетске ефикасности. Ово тим пре јер се испитивањем у САД дошло до резултата да 62,5% од укупног коришћења енергије отпада на пословне и стамбене зграде, док је конструкцијског и грађевинског опада приближно 1,27 кг/особа/дан и тд.

Дакле, производи у грађевинској индустрији и процеси са тим у вези, који омогућавају смањену потрошњу ресурса и смањење отпада из производње тзв концепт „чистије производње“ морају бити будућност грађевинарства. Ово између осталог упућује на употребу иновативних материјала који погодују заштити животне средине, смањују употребу сировина и материјала, производне процесе, који у великој мери смањују утицај сектора грађевинарства на животну средину и побољшавају квалитет објекта/ објеката.

Табела 1. Симулирана SWOT анализа једне грађевинске компаније

Спољњи фактори SWOT анализе	
Шансе	Опасности
<ul style="list-style-type: none"> <li>Глобални развој окружења</li> <li>Национална привредна политика</li> <li>Укључивање у међународну поделу рада</li> <li>Повољни кредитни аранжмани</li> <li>Брзи раст тржишта</li> <li>Тржишни простор без велике конкуренције</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Рецесија регионалног карактера</li> <li>Рецесија националног карактера</li> <li>Успорен раст тржишта</li> <li>Улазак конкуренције на тржиште</li> <li>Скупи кредитни аранжмани</li> <li>Смањени захтеви тржишта</li> <li>Поскупљење материјалних и других ресурса</li> </ul>
Унутрашњи фактори SWOT анализе	
Снага	Слабости
<ul style="list-style-type: none"> <li>Јасни циљеви и стратегија</li> <li>Изграђена организациона структура</li> <li>Менаџмент на бази TQM - IMS</li> <li>Повољна ликвидност и профитабилност</li> <li>Квалитетни људски и материјални ресурси</li> <li>Савремена и добро одржавана опрема (механизација и транспортна средства)</li> <li>Решени финансијски извори</li> <li>Задовољавајуће место на тржишту</li> <li>Позитивно мишљење купаца-инвеститора</li> <li>Добре конкурентске вештине - знање и технологија итд.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Недостатак менаџмента са лидерским карактеристикама</li> <li>Недостатак циљева и стратегије у актуелним условима привређивања</li> <li>Лоша ликвидност и профитабилност</li> <li>Слабљење кредитне способности</li> <li>Присуство оперативних проблема</li> <li>Израубованост опреме услед неадекватног одржавања и замене</li> <li>Недостатак маркетиншких процена тржишта</li> <li>Смањење доброг тржишног имиџа итд.</li> </ul>

## Управљање квалитетом у грађевинарству

Квалитет представља ниво до којег скуп својствених карактеристика испуњава захтеве. У том смислу управљање квалитетом представља скуп активности и акција којима се утиче на квалитет производа, рада и организовања. Прецизније, менаџмент грађевинским подухватима, представља примену знања, вештина и техника у активностима како би се реализовали планирани циљеви пројекта. Један од система управљања је и интегрисани систем менаџмента који за основу има управљање системом квалитета. Управљање квалитетом укључује утврђивање политике и циљева квалитета у процесима планирања, контроле, обезбеђења и побољшавања квалитета реализације грађевинских подухвата. При томе критеријуми успешности управљања грађевинским пројектом су:

- окончање планираних активности на време,
- реализација активности унутар прорачуна по свим елементима,
- ефикасан утрошак материјала и других ресурса према задатим техничким условима,
- сатисфакција купца - наручиоца - инвеститора.

Доминантан број оштећења на објектима, који карактеришу лош квалитет, су последица грешака у пројектовању и грађењу. Наведене грешке независно од њихове природе настају због недостатка менаџмента или због лошег квалитета менаџмента.

Несумњиво је да је квалитет резултата процеса променљив, зависно од захтева корисника и жељене класе квалитета. У датом контексту у грађењу се уочавају неколико фактора који утичу на лош квалитет, пре свих:

- неодговарајућа организација рада у којој нису јасно идентификовани радни задаци радника и руководећег особља,
- брзина извођења радова и трошкови не одговарају захтевима квалитета и уговореним роковима грађења,
- неадекватан проток информација које се односе на технологију и квалитет извођења радова од одговарајућих сектора у управи до градилишта и производних погона,
- неадекватна контрола квалитета приликом пријема материјала и извршених радова на градилиштима и производним погонима,
- нестручно и неадекватно руковођење на градилиштима и у производним погонима,
- неадекватни стандарди и нормативи за рад,
- сужени фронтови рада и лоши услови за рад,
- недовољно оспособљени и мотивисани радници,
- недостатак тимског рада и сарадње у руководећој структури на градилиштима и производним погонима и лош менаџмент.

Како данашње време захтева врхунске резултате процеса са светском класом квалитета, који се захтевају на тржишту, решење проблема квалитета су у:

- побољшању пројектантских решења и њиховим прилагођавањем одговарајућим методама грађења,
- ефикаснијем планирању и бољој организацији и управљању на градилиштима и у производним погонима,
- примени савремене технологије грађења, јачању кадровске базе и стручном усавршавању и развоју ангажованог особља,
- бољем квалитету уграђених материјала и опреме и извршених радова,



- смањењу трошкова поправки, поновљених радова и одржавања, као и елиминацији застоја и прекида у извођењу радова,
- подизању репутације и имиџа фирме и креирању повољнијег положаја на тржишту и већег успеха на лицитацијама за реализацију инвестиционих пројеката.

Реализовање захтева стандарда управљања системом квалитета условљено је процесним приступом организацији фирме. Процесни приступ захтева подробно разрађену организацијску и техничку припрему. При томе се дефинишу основни и помоћни процеси, квантификују резултати остварења и ефикасности.

Да би грађевинска компанија била успешна, неопходно је да сви њени делови морају функционисати усклађено, сваки део предузећа, свака активност и сваки запослени имају троструке узајамне утицаје: као добављач, као извршилац процеса и као корисник.

Компанија за реализацију тако постављених циљева мора имати дефинисан и разрађен систем управљања квалитетом, а који у суштини граде:

- процеси и организациона структура компаније,
- документација система квалитета и
- ресурси (запослени, опрема и друга материјална добра).

Кад је реч о реализацији инвестиционог подухвата потребно је саставити посебан елаборат о обезбеђењу квалитета или управљања квалитетом (план квалитета). Полазећи од циљева и захтева инвеститора, намене и важности објекта који се гради и услова у којима се радови изводе, план квалитета треба да инкорпорира:

- важеће стандарде и прописе у грађевинарству,
- планове контроле пројектне документације,
- планове контроле примљених материјала и контролу транспорта,
- програм и начин контроле релевантних својства материјала,
- контролу квалитета извршених радова,
- контролу извршења монтажних радова,
- контролу процеса производње монтажних елемената,
- контролу примљених уређаја и опреме,
- контролу и испитивање разних врста инсталација и конструкцијских система,
- поступак за унапређење и заштиту квалитета извршених радова у току грађења.
- процедуре за одржавање и заштиту објекта и отклањање различитих оштећења у току експлоатације/ употребе.

Предности грађевинских компанија које имају успостављен QMS (IMS), у односу на компаније у којима није успостављен QMS, а према искуствима развијених земаља очитују се кроз:

- оптимално коришћење свих ресурса предузећа и стицање добити,
- трошкови се смањују, а ефикасност повећава.
- руководство (власник) увек има праве информације о свим расположивим ресурсима,
- могуће је брзо реаговати на промене на тржишту,
- ефикасно задовољење захтева купаца,
- почетници лако улазе у посао, а запослени раде без стреса,

## Интегрисано управљање и пословна ефикасност грађевинског предузећа

Интегрисани систем менаџмента (Integrated Management System - IMS) представља реалност са којом је суочено највише руководство сваке организације или сваки “носилац” процеса. Наведени менаџмент системи се успостављају са циљем:<sup>3</sup>

- да омогуће задовољство, а када је то могуће и превазилажење захтева и очекивања купаца;
- да омогуће остваривање политике и циљева квалитета, животне средине и здравља и безбедности на раду и кунтинуално побољшање самог система и
- да заједно са осталим парцијалним менаџмент системима омогуће баланс у испуњењу захтева купаца и осталих корисника организације.

Наиме, управљачки систем којим се организација фокусира на остваривање постављених циљева, са аспекта квалитета бизниса одређује такав систем у којем се тачно зна ко, што и како ради.<sup>4</sup> Очито је да се жељена пословна ефикасност предузећа у пуном смислу остварује у амбијенту интегрисаног система менаџмента -TQM<sup>5</sup> (слика 1).

Бројни стандарди односе се на систем квалитетног управљања који поред осталог обухватају управљање знањем, капиталом, интересним групама... сугеришући да организација мора одредити и осигурати ресурсе који су потребни за остварење и одржавање система квалитета и његово стално побољшавање како би осигурао систем квалитетног управљања.

Слободно се може устврдити и да свака организација има неки облик интегрисаног система менаџмента јер њено руководство има обавезу да примењује законске и друге националне прописе који се односе на задовољавање захтева кључних стејколдера (заинтересованих страна), пре свих друштва, власника, запослених, купаца, испоручилаца и осталих.

Највишем руководству документован IMS у организацији пружа могућност за успешну реализацију утврђене мисије и визије, односно опцију за ефикасно управљање циљевима грађевинског предузећа на бази чињеница, а у складу са захтевима свих заинтересованих страна.<sup>6</sup>

Сам систем квалитета омогућава да се правилно идентификује унутрашња организација, овлашћења и одговорности запослених. Тако пословна успешност подразумева уређени систем који кроз стална побољшања и подизање нивоа производа/ услуга, стално унапређује и даје добре финансијске резултате.

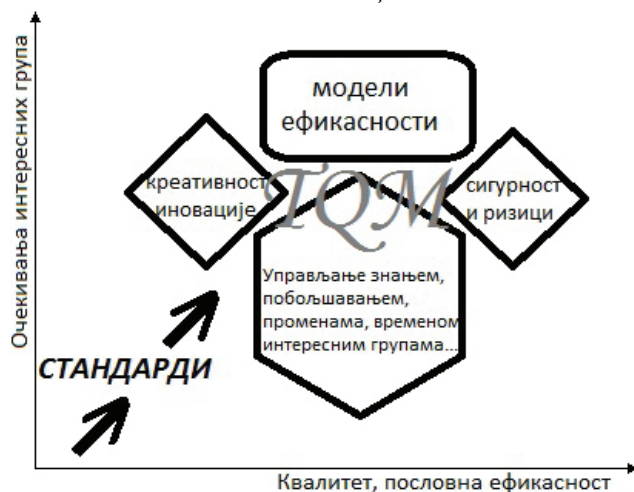
<sup>3</sup> Хелета, М., (2008), Менаџмент квалитета, Универзитет Сингидунум, стр. 195.

<sup>4</sup> Erhiraj, S.K., Kale, P., Krishnan, M.S., & J. V. Singh, *Where do capabilities come from and how do they matter? A study of the software services industry*, Strategic Management Journal, 26(1); 2005.

<sup>5</sup> Oakland, J.: *Total Quality Management*, Grower Handbook of Quality Management, edit. Denis Lock, Gower Press, London, 2005.

<sup>6</sup> Uzunović, R., Uzunović S., *Integrirani sistem menadžmenta na bazi iso 9004:2000.*, часопис „Kvalitet”, No 7-8, 2002.

Слика 1. Пословна ефикасност предузећа у амбијенту интегрисаног система менаџмента



Истовремено резултат пословне успешности је и постављање стратегије за конкурентност. Системски се пословна успешност постиже применом неког од модела успешности од којих су најпознатији: EFQM, Malcolm Baldrige, Deming и многи национални и компанијски модели успешности.

### Унапређење менаџмента квалитета у грађевинству

Квалитет у грађевинарству мора бити усклађен са техничким прописима, стандардима, захтевима купаца односно декларисаним карактеристикама, услови испоруке према уговореним захтевима купца, а плаћање према испоручиоцима и држави у складу са уговореним и законским обавезама.<sup>7</sup> Све ово упућује да улагање у унапређење квалитета производа у грађевинарству, као и адекватно управљање дугорочно ће се исплатити, јер се са улагањем у квалитет, смањују трошкови «неквалитета», а због стабилности процеса повећава продуктивност и увећава однос вредност/ цена за производ, те укупан профит предузећа.

Унапређење квалитета процеса може се реализовати како сталним побољшањима, тако и радикалним унапређењем процеса (реинжењеринг процеса). Оба приступа базирају се на коришћењу познатог Деминг-овог PDCA циклуса.<sup>8</sup> Унапређење процеса сталним побољшањем значи примену захтева серије одговарајућих стандарда. Предметни процес подразумева одговор на питања: шта се жели постићи, како знати да предузете промене доносе унапређење, које промене треба направити да би се остварило одређено побољшање. Све то одвија се по принципу PDCA дијаграма (слика 2).<sup>9</sup>

<sup>7</sup> Хелета, М., (2008), *Менаџмент квалитета*, Универзитет Сингидунум, стр. 66.

<sup>8</sup> Rampersad H.K., (2001), *Total Quality Management: An Executive guide to continuous improvement*, Springer, London,

<sup>9</sup> [www.aqss.rs/site/images/pdf/Zbornik2012/10.pdf](http://www.aqss.rs/site/images/pdf/Zbornik2012/10.pdf)

Слика 2. Модел унапређења процеса



Преко ланца реакције унапређеног квалитета Деминг је утврдио везу између побољшавања квалитета производа и повећања профитабилности компанија.<sup>10</sup> Под сталним побољшањима менаџмента квалитета треба подразумевати континуирано унапређење укупних перформанси грађевинске организације.

Методe унапређења које организацији као систему и њеним елементима нуди могућност да континуирано имају сазнања о својим добрим странама и подручјима за побољшање су оцењивање и самооцењивање. Оне могу обезбедити општи увид у перформансе организације и степен зрелости система. Такође, оно може помоћи да се идентификују области које захтевају унапређења у организацији и да се успоставе приоритети.

Самооцењивање (Self-assessment) је процес који организацији нуди могућност да континуирано стиче сазнања о својим добрим странама и подручјима за побољшање, као и да схвати вредност QMS у сопственој организацији.<sup>11</sup> Оно може обезбедити општи увид у перформансе организације и степен зрелости система менаџмента квалитетом како у грађевинарству тако и уопште у бизнису.

Self-assessment може такође помоћи да се идентификују подручја која захтевају унапређења у организацији и да се одреде приоритети. Њиме се повезују бизнис активности и пословни резултати што је базични услов у тежњи за пословном успешношћу. Иначе, у пословној пракси најчешће се користи општи модел самооцењивања EFQM (European Foundation for Quality Management), док су бројни модели самооцењивања прилагођени развоју националних пројеката унапређења квалитета.

## Закључак

Управљање квалитетом укључује утврђивање политике и циљева квалитета у процесима планирања, контроле, обезбеђења и унапређења квалитета реализације подухвата. При томе темељни критеријуми успешности управљања грађевинским пројектом су сатисфакција купца, наручиоца и инвеститора.

<sup>10</sup> Милетић, Љ., М. Ничић и В. Милетић, *Постизање баланса конфликтних циљева унапређења квалитета производа и трошкова квалитета у индустријским предузећима*, Економика, Ниш, бр.1/2012. стр. 111.

<sup>11</sup> QMS Оцењивач/ Водећи оцењивач

Ради остварења резултата по моделу светске класе производње (WCM) потребно је укључити бројне методе унапређења од SWOT анализе до свих стандарда који могу обезбедити одговарајућу пословну успешност. WCM принципи се примењују на све аспекте организације, од система квалитета до одржавања, од контроле трошкова до свих елемената логистике уз стално побољшање.

Да би неко предузеће постало произвођач светске класе по моделу WCM, мора да постигне што боље резултате у квалитету, цени, брзини, поузданости испоруке, флексибилности и иновацији.

## Литература

1. Rampersad Н.К., (2001), *Total Quality Management: An Executive guide to continuous improvement*, Springer, London,
2. Хелета, М., (2008), *Менаџмент квалитета*, Универзитет Сингидунум,
3. Ђорђевић, Б., (2009), *Стратегијски менаџмент*, Универзитет УНИОН - Никола Тесла, Београд,
4. Узуновић, Р., Узуновић С., *Интегрисани систем менаџмента на бази ISO 9004:2000*, часопис „Квалитет”, No 7-8, 2002.
5. ISO 9001: (2008), Систем менаџмента квалитетом - Захтеви
6. QMS Оцењивач/ Водећи оцењивач
7. Милетић, Ј., М. Ничић и В. Милетић, *Постизање баланса конфликтних циљева унапређења квалитета производа и трошкова квалитета у индустријским предузећима*, «Економика» Ниш, бр. 1/2012.
8. SmartSales Consulting 2011.
9. Радоман, Д., *Стварање подлога за избор најповољнијег модела самооцењивања*, Фестивал квалитета, Крагујевац 2011.
10. Oakland, J.: *Total Quality Management*, Grower Handbook of Quality Management, edit. Denis Lock, Gower Press, London, 2005.
11. [www.aqss.rs/site/images/pdf/Zbornik2012/10.pdf](http://www.aqss.rs/site/images/pdf/Zbornik2012/10.pdf)

Bojan Krstić, Ph.D<sup>1</sup>  
University of Niš, Faculty of Economics, Niš  
Milica Tasić, MSc  
Niš

## IMPORTANCE OF IMPLEMENTING THE GREEN ECONOMY CONCEPT AND ITS IMPACT ON FINANCIAL PERFORMANCE OF AN ENTERPRISE

### Abstract

*In the modern business environment, sustainable development is largely achieved through the implementation of the concept of the green economy, both at the global and national as well as at the corporate level. The motive for the application of this concept at the level of enterprise can be found in the numerous benefits and positive business experiences of companies that have already decided to take that step. Although there are different opinions regarding the character and direction of the following relation, it is stated that the most important reason for implementation of this concept is possible positive correlation with achieving financial performances and competitive advantage of the enterprise-implementator. One way of understanding this influence is through monitoring the implementation of environmental strategy, or through monitoring the process of environmental performance and social responsibility performance management.*

**Keywords:** green economy concept, environmental performance, social responsibility performance, economic performance

**JEL Classification:** Q50, Q56, O44

## ЗНАЧАЈ ПРИМЕНЕ КОНЦЕПТА ЗЕЛЕНЕ ЕКОНОМИЈЕ И ЊЕГОВ УТИЦАЈ НА ПОСЛОВНЕ ПЕРФОРМАНСЕ ПРЕДУЗЕЋА

### Абстракт

*Концепт зелене економије је у савременим условима пословања виђен као врло значајан инструмент постизања одрживог развоја, како на глобалном и националном, тако и на корпоративном нивоу. Мотив за примену овог концепта на нивоу појединачног пословног субјекта може се тражити у бројним предностима и позитивним искуствима испољеним кроз пословање оних компанија које су се већ одлучиле на тај корак. И мада постоје различита мишљења на тему карактера и смера њиховог односа, ипак се као најзначајнији разлог примене овог концепта наводи његова могуће позитивна корелација са остваривањем осталих пословних перформанси, односно остваривањем значајних побољшања у погледу економских резултата и конкурентске предности предузећа имплементатора концепта. Један од начина за сагледавање тог утицаја је кроз праћење процеса остваривања еколошке стратегије, односно путем праћења резултата процеса управљања еколошким и перформансама друштвене одговорности предузећа.*

**Кључне речи:** концепт зелене економије, еколошке перформансе, перформансе друштвене одговорности, економски резултати пословања предузећа

<sup>1</sup> sokobk@gmail.com

## Introduction

The survival of the modern business world can only be seen in drastic changes in the current way of doing business, by switching to the concept of sustainable development. The adoption of its idea at all, but especially on the level of individual enterprises, is greatly helped by an implementation process of a very similar concept - the green economy. Through accepting the basic principles and messages of both of these concepts in the everyday business activities, the enterprise achieves multiple uses and benefits, which is more than enough reason to continue to foster this new philosophy in the future trends of its business.

The green economy concept and environmentally responsible way of doing business mean understanding different relations between enterprise and the environment, as well as an altered view on the performances along achieved. Summarized, all of this can affect the final business results, which means that there is a need for a very detailed and precise examination of the very nature of these relations. Monitoring these relations can be made indirectly, through social responsibility performance, or directly, through environmental strategy implementation process. Since the functioning of the company is conditioned by some other factors as well, it is necessary to also include their impact in the entire analysis and to assess its possible consequences.

Therefore, in this paper, the focus will firstly be made on identifying all the relevant advantages and benefits that can be obtained by applying the green economy concept in an enterprise. Secondly, the paper captures the most important among them - the potential positive impact of such action on the financial performances of the company. This correlation is analysed through the business, so therefore also an environmental performance management process.

### **The advantages of using the green economy concept on the enterprise level**

As a concept, and by those who were promoting it, the green economy was being mostly explained through a number of its advantages and benefits that can be offered to the modern world. Thus, numerous publications and guides created by UNEP have characterized green economy in the following way:<sup>2</sup> green economy recognizes the value of natural capital and invests in this area; it is the key lever in poverty reduce; this concept creates a business with environmental elements that promotes social equity; thanks to green economy the use of fossil fuels is increasingly substituted by renewable energy and clean technologies use and finally, that this concept promotes resource and energy efficiency.

Similar is the view of green economy benefits in terms of its corporate implementation, through environmentally responsible way of doing business. The observance of sustainability principles and environmental responsibility introduction to everyday business actions of an enterprise can make savings on many levels, so that in a very short period of time, some former costs can slowly transform into cost savings and profit (e.g. waste as a source of income). This approach usually means higher interest of employees and other stakeholders, and their greater willingness to engage in the business of the company and create the best possible results from it. Eco-design of products and services contributes in attracting new customers, opening new markets and providing

---

<sup>2</sup> UNEP (2011) *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication - A Synthesis for Policy Makers*, <<http://www.unep.org/greeneconomy>>

greater visibility among other participants in the industry or on the market. Therefore, the process of “greening” means new challenges for the enterprise, the greater degree of its innovation and improvement of its flexibility, as well as a closer cooperation with all of its partners along the entire supply chain. All this inevitably leads to creating competitive advantage for an enterprise and to its better economic results.

Another list of potential green economy benefits can be found in the work experience of some experts in this field. According to one of them, Stefan Doering, the benefits of the green economy concept implementation for the enterprise are following:<sup>3</sup> increased volume of sales due to the increased demand for “green” products; less price sensitivity of these new products, which is why sales growth is also recorded in the future period of time; good business opportunities for the enterprises in the energy consumption field, the field of “green” technology use, training and consulting, environmental design, etc; greater publicity and competitiveness, greater customer loyalty and its impact on the business stability, strong support for the community and reduced impact on price changes. The named author is a founder and owner of BEST Coaches, a company that has been involved in providing advice and practical training for managers in the “green” companies management process since 1988.

So, green economy is an approach that can bring many benefits to the company that is implementing it, but only if done in the right way.<sup>4</sup> Therefore, following part deals with the analysis of all the possible effects of the green economy implementation in the company on its financial performances and its final business results, which is the most important benefit that this concept can give to one enterprise.

### **Impact of environmental performances on financial performances of an enterprise**

Probably the most important advantage and a great motive for an enterprise to choose environmentally responsible way of doing business and to implement the green economy concept, are potentially positive impacts of such actions on its business performances. This mainly refers to its financial performances, which can also retroactively affect the achieved level of environmental performances, as well as social responsibility and sustainable development performances in general. Since environmental responsibility is part of corporate social responsibility, relation between environmental and financial performances should first be considered through social responsibility performances, after which can the ecological-economic aspect of the business alone be separated and analyzed.

### **Understanding the relation between social responsibility performances and financial performances of an enterprise**

Namely, whether there is or not, and what kind of the relation between social responsibility performances and financial performances exists, were and continue to be many dilemmas and researches. Some authors<sup>5</sup> found that the social responsibility

<sup>3</sup> Doering, S., *It's UnReasonable to Be a Green Entrepreneur*, Best Coaches Inc, презето 2012. године, <http://bestcoachesinc.com/>

<sup>4</sup> Metz, B 2010, *Controlling Climate Change*, Cambridge University Press, England, pp. 5-7.

<sup>5</sup> Klassen, R. D. & Whybark, D. C (1999) 'The impact of environmental technologies on manufacturing performance', *Academy of Management Journal*, Vol. 42, No. 6, pp. 599-615.



performances negatively affect financial performances of an enterprise. This is because the enterprise that fosters a socially responsible approach to its operations must also carry out a significant investment in the area, in order to strengthen its social responsibility performances. This in turn means pulling its resources back and turning management's attention from the key business areas. When because of this expected results fail, not only that the company will not achieve the expected competitiveness on the market, but it also won't be possible to have further realization of the social dimensions of the business. As a final result, the enterprise will be facing a drastic reduction of profits and growth of costs on the long term.

There are opinions that the relation between these performances does not exist,<sup>6</sup> or it is difficult to determine it due to the complexity,<sup>7</sup> and the opinions that it depends on the size of the enterprise.<sup>8</sup> Thus, in case of larger companies and due to their greater involvement in the life and work of the community in which they operate, as well as due to a higher level of their social responsibility, these companies achieve better economic performance. Smaller ones are concerned about the possible negative effects of investing in the social responsibility, which is why the positive economic effects, present in larger companies that do, are absent.

However, there are more and more of those who believe that socially responsible enterprises are making greater financial results, and that the social responsibility performances are actually their financial drivers. Positive effect is mutual, so the financial performances are drivers for social responsibility performances, but it is also possible to speak about their interactive relationship.<sup>9</sup> When these views are added to previous ones about their negative relationship, the following list of differentiated reviews is made:<sup>10</sup>

1. financial performances can be positively or negatively affected by the social responsibility performances;
2. social responsibility performances can be positively or negatively affected by the financial performances and
3. social responsibility performances can positively or negatively affect the financial performance of the company while the same time financial performances can positively or negatively affect the social responsibility performances.

The reason for so many different, often conflicting views regarding the above ratio is the fact that during the consideration of their relationship, different categories of financial performance are observed (profit margin, profitability of overall funds, profitability of own funds), but more importantly, but more important is the problem unique social responsibility performance inclusion. The main problem actually is, the

---

<sup>6</sup> McWilliams, A. & Siegel, D. (2000) 'Corporate social responsibility and financial performance: correlation or misspecification?', *Strategic Management Journal*, Vol. 21, Issue 5, pp. 603-609.

<sup>7</sup> Margolis, J. D. & Walsh, J. P. (2003) 'Misery loves companies: rethinking social initiatives by business', *Administrative Science Quarterly*, Vol. 48, No. 2, pp. 268-305.

<sup>8</sup> Fauzi, H, Mahoney, L. & Rahman, A. A. (2007) 'The link between Corporate Social Performance and Financial Performance: Evidence from the Indonesian Companies', *Issues in Social and Environmental Accounting*, Vol. 1, No. 1, pp. 149-159.

<sup>9</sup> Carroll, A. & Buchholtz, A. K. (1996) *Business & Society – Ethics and Stakeholder Management*, South-Western College Publishing, Ohio, pp. 60-65.

<sup>10</sup> Oshika, T., Saka, C. & Oka, S. (2012) 'Why It Pays to Be Green? : An Empirical Investigation of Carbon SBSC', *Seeds of innovation*, American Accounting Association, Washington, pp. 4-11.

inability to quantify the aggregate performance of social responsibility in the form of a single performance measure of social responsibility.<sup>11</sup> The existence of such term would allow easier understanding the problem of relationship between these performances, so the unique opinion on the matter whether the impact is positive or negative and which is the direction of it, would be differentiated among most authors and researchers.

This paper adopted the viewpoint that there is a two-way correlation between the social responsibility performances, therefore environmental performances as well, and financial performances, which ultimately underscores the importance of the green economy concept implementation and the idea of sustainability on the corporate level. Sustainability performances of the company mean simultaneously achieving success with all of the mentioned goals: social, environmental and financial. The establishment and proper understanding of the links between sustainability performances, competitiveness and business success, makes possible having the insight about social role of an enterprise and helps the management to find adequate ways for managing corporate sustainability of their market and profit oriented enterprise.<sup>12</sup> This means that non-market dimensions, such as social or environmental ones, have a significant impact on competitiveness and business success (financial performances) of an enterprise.

In fact, willingly performing all the social and environmental activities aimed at improving the social and environmental performances, the company realizes its social responsibility performances. Managing these aspects of business, along with the key business activities management and appreciation of external and other factors, has its results in a form of certain level of competitiveness, which ultimately affects the financial performances of the company. Non-market business components may thereby have a direct impact (e.g. through production costs) or indirect, by realizing the overall sustainability performances and their impact on the competitive position of the company. The achieved level of financial performances, depending on the level of retained or accumulated profits and investments in environmental and social projects made from the accumulation, in turn influences the future level of social responsibility performances,<sup>13</sup> so it is very important to effectively manage both, market and non-market dimensions of the business. This is confirmed by the cases such as the one where the Shell company in 1995. wanted to sink its Brent Spar oil platform,<sup>14</sup> or when the Nike company in 2001. recorded the drop in its sales due to the pressure of non-governmental organizations regarding allegations that its suppliers use child labor in the manufacturing process.<sup>15</sup>

---

<sup>11</sup> Krstić, B., Đorđević, S. (2011) 'Uticaj performansi društvene odgovornog poslovanja na finansijske performanse preduzeća', *ICDQM 2011 – Upravljanje kvalitetom i pouzdanošću*, DQM, Prijedor, str. 130-133.

<sup>12</sup> Schaltegger, S. & Wagner, M. (2006) *Managing and Measuring the Business Case for Sustainability - Capturing the Relationship between Sustainability Performance, Business Competitiveness and Economic Performance*, Greenleaf Publishing, Germany, pp. 3-7.

<sup>13</sup> Krstić, B., Vučić, S. (2004) 'Merenje ekoloških performansi preduzeća', *Ekonomске teme*, Vol. XLII, No. 4, str. 112-114.

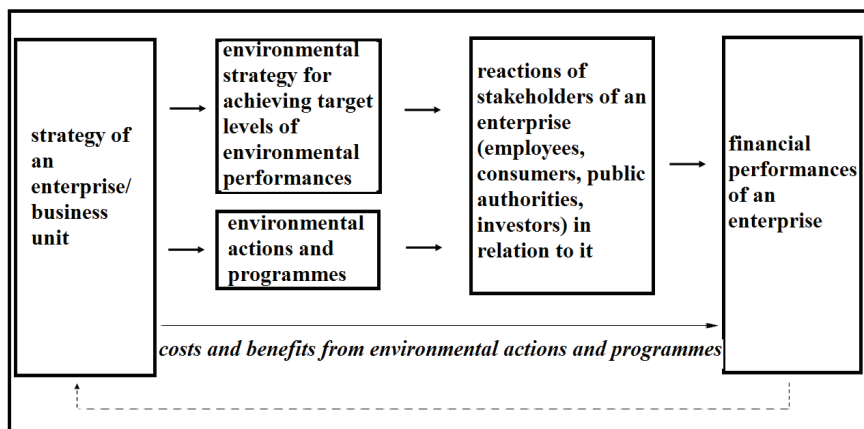
<sup>14</sup> Greenpeace (2011) *1995 - Shell reverses decision to dump the Brent Spar*, <<http://www.greenpeace.org/international/en/about/history/Victories-timeline/Brent-Spar>>

<sup>15</sup> Boggan, S. (2001) *Nike Admits to Mistakes Over Child Labor*, Common Dreams, <[www.commondreams.org/headlines01/1020-01.htm](http://www.commondreams.org/headlines01/1020-01.htm)>

## The impact of environmental strategy on financial performances of an enterprise

It has already been pointed out that an important element of strategy of the enterprise or business unit is environmental strategy, which accurately determines the ways and means of achieving the set of environmental objectives for the observed level (enterprise/business unit). This raises the question of economic viability and social feasibility of investing in the environmental aspects of business operations, or more precise, in the implementation of various environmental actions, programmes and initiatives aimed to help the company achieve its planned environmental development (Figure 1).

Figure 1 - Environmental strategy, environmental performances and their impact on financial performances of an enterprise



Source: Krstić, B. (2012) 'Konceptualni okvir dizajniranja sistema merenja ekoloških performansi za kontrolu ekološke strategije preduzeća', Zbornik radova: *Nauka i svetska ekonomska kriza*, Ekonomski fakultet, Niš, str. 305-316.

Very often is operating in the ecological sphere in the enterprise associated with the costs or expenditures which are threat to current profits. This suggests a certain interdependence between environmental and financial performances of the company. First, it is necessary to emphasize that certain investments (spending, investments) in environmental programmes of the company are in the function of long-term, perspective growth of incomes, profit, business success and development.<sup>16</sup> Therefore, it is highlighted the importance of management actions in direction of proper routing of environmental actions, programmes and projects, and in a way that shows their company as environmentally responsible.

Through the accomplishment of dimensions of its environmental responsibility, the enterprise should also see its as well as the benefits therefore realized for all of the stakeholders, so because of that it is necessary that its management realizes how to manage actors and factors of environmental performances, how to identify measures and actions for their improvement and create supportive systems and structures for such improvement.

<sup>16</sup> Krstić, B. (2012) 'Konceptualni okvir dizajniranja sistema merenja ekoloških performansi za kontrolu ekološke strategije preduzeća', Zbornik radova: *Nauka i svetska ekonomska kriza*, Ekonomski fakultet, Niš, str. 305 – 316.

The involvement of businesses in the direction of preserving and improving the quality of the environment, results in increased motivation and productivity of employees, and the wider community is also pleased with enterprises with a higher level of environmental awareness. This is evident through their improved business reputation and increased corporate image, which, combined with the quality of products in the direction of their “greening” (healthy products, eco-friendly products, etc.) leads to increased satisfaction of its customers, their repeated purchases and profit growth for an enterprise on that basis. Finally, investors and financial analysts, as well as state authorities and its agencies are also interested in the environmental performances of the company. Thus, to the first mentioned group of stakeholders that information is needed in order to review the risks and justification of investing their assets in shares of the company, which in turn affects the reputation of the company and its market value. Satisfied investors and financial analysts mean lower overall risk and cost of capital for the company, and thus better chances in achieving enviable results in the future. And the state itself, on the other hand, highly values the efforts of company in the area of its environmental responsibility, which means better treatment for that business subject in terms when instruments of national environmental policy are acting. All of this means that by having its corporate actions in the environmental field, the company achieves an adequate response with its stakeholders, which in turn affects their cooperation, and the final business results as a product of that partnership.

Therefore, it is necessary that its management realizes the nature of the reaction that is produced by chosen environmental direction of an enterprise on time, and the possible effects of this situation on its overall business performances. This is the only way for enterprise to count on better integration of this important information in the daily process of business (including environmental) decision making, on the proper consideration of the possibilities of its further development, on creating environmental and business strategy for the next planning period, as well as on achieving positive feedback effect of financial on its future environmental performances in business.

However, no matter what the results of previous studies and confirmations of a number of authors in the issue of environmental and economic performances are, there are only few managers who actually succeeded to systematically analyze and manage these relationships through the end.<sup>17</sup> This is at the very least amazing, considering the fact that the very same environmental activities of an enterprise can be that crucial factor in achieving financial results in the contemporary courses of its business. However, validated practice examples of some of the world’s most successful companies, which have decided to “green” their own business and therefore have achieved remarkable, primarily financial results, speak in favor of the existence of these positive connections between the analyzed group of performances. Since this relationship is exactly what worries management the most, it is expected that such practical confirmation of its importance contribute to the increasing popularization of the green economy concept and to much greater corporate sector involvement in realizing the idea of sustainability in the future.

## Conclusion

Inclusion of the green economy concept in the daily operations of an enterprise, because of the numerous and serious environmental consequences of current business

---

<sup>17</sup> Schaltegger, S. & Wagner, M. (2006) *Managing and Measuring the Business Case for Sustainability - Capturing the Relationship between Sustainability Performance, Business Competitiveness and Economic Performance*, Greenleaf Publishing, Germany, pp. 3-7.

system functioning, is increasingly taking on the character of precondition of its existence, the one that has no alternative. In addition to this inevitable, another reason can be found in all the other effects of environmentally responsible way of doing business, which depending on the success of the implementation of the concept, can bring multiple benefits to enterprise and the possibility of further progress in the business on all levels of the organization.

The essence and significance of implementation of this concept on the enterprise level just lies in the possibility of manifestation of all of the potential benefits of “greening” for an organization that is implementing it. Although there are very common opinions that the real connection between environmental and financial performances does not exist, analysed experiences of some companies that have decided to take this step showed that environmental responsibility can make significant improvements in the area of achieving financial results, all thanks to the fact that some cost savings or new sources of income can then appear, and generally the corporate image and market position for the company implementing the concept can be quite improved. However, the implementation of the green economy concept on the corporate level does not mean expressing the potential advantages of this concept by itself. This is due to many external and internal factors, as well as risk of incomplete or inadequate implementation of the concept.

Therefore, it is concluded that, between environmental and financial performances positive correlation does exist, and on all of the potential benefits of applying the green economy concept can count only those companies that approach this endeavor seriously and respecting the advice and experience from the field of its earlier implementation.

## References

1. Boggan, S. (2001) *Nike Admits to Mistakes Over Child Labor*; Common Dreams, <[www.commondreams.org/headlines01/1020-01.htm](http://www.commondreams.org/headlines01/1020-01.htm)>
2. Carroll, A. & Buchholtz, A. K. (1996) *Business & Society – Ethics and Stakeholder Management*, South-Western College Publishing, Ohio, pp. 60-65.
3. Doering, S., *It's UnReasonable to Be a Green Entrepreneur*, Best Coaches Inc, преузето 2012. године, <http://bestcoachesinc.com/>>
4. Fauzi, H, Mahoney, L. & Rahman, A. A. (2007) ‘The link between Corporate Social Performance and Financial Performance: Evidence from the Indonesian Companies’, *Issues in Social and Environmental Accounting*, Vol. 1, No. 1, pp. 149-159.
5. Greenpeace (2011) *1995 - Shell reverses decision to dump the Brent Spar*, <<http://www.greenpeace.org/international/en/about/history/Victories-timeline/Brent-Spar>>
6. Klassen, R. D. & Whybark, D. C (1999) ‘The impact of environmental technologies on manufacturing performance’, *Academy of Management Journal*, Vol. 42, No. 6, pp. 599-615.
7. Krstić, B. (2012) ‘Konceptualni okvir dizajniranja sistema merenja ekoloških performansi za kontrolu ekološke strategije preduzeća’, *Zbornik radova: Nauka i svetska ekonomska kriza*, Ekonomski fakultet, Niš, str. 305 – 316.
8. Krstić, B., Đorđević, S. (2011) ‘Uticaj performansi društvene odgovornog poslovanja na finansijske performanse preduzeća’, *ICDQM 2011 – Upravljanje kvalitetom i pouzdanosću*, DQM, Prijedor, str. 130-133.
9. Krstić, B., Vučić, S. (2004) ‘Merenje ekoloških performansi preduzeća’, *Ekonomске teme*, Vol. XLII, No. 4, str. 112-114.

10. Margolis, J. D. & Walsh, J. P. (2003) 'Misery loves companies: rethinking social initiatives by business', *Administrative Science Quarterly*, Vol. 48, No. 2, pp. 268-305.
11. McWilliams, A. & Siegel, D. (2000) 'Corporate social responsibility and financial performance: correlation or misspecification?', *Strategic Management Journal*, Vol. 21, Issue 5, pp. 603-609.
12. Metz, B 2010, *Controlling Climate Change*, Cambridge University Press, England, pp. 5-7.
13. Oshika, T., Saka, C. & Oka, S. (2012) 'Why It Pays to Be Green? : An Empirical Investigation of Carbon SBSC', *Seeds of innovation*, American Accounting Association, Washington, pp. 4-11.
14. Schaltegger, S. & Wagner, M. (2006) *Managing and Measuring the Business Case for Sustainability - Capturing the Relationship between Sustainability Performance, Business Competitiveness and Economic Performance*, Greenleaf Publishing, Germany, pp. 3-7.
15. UNEP (2011) *Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication - A Synthesis for Policy Makers*, <<http://www.unep.org/greeneconomy>>

Др Петар Веселиновић<sup>1</sup>

Универзитет у Крагујевцу, Економски факултет, Крагујевац

Мр Боривоје Росић<sup>2</sup>

ЈП Дирекција за урбанизам и изградњу у општини Рашка, Рашка

Марија Стојановић<sup>3</sup>

Градска управа, Крагујевац

## ИНТЕЛЕКТУАЛНИ КАПИТАЛ У ФУНКЦИЈИ ИНОВАТИВНОСТИ И КОНКУРЕНТНОСТИ НАЦИОНАЛНЕ ЕКОНОМИЈЕ

### Апстракт

У другој половини XX века долази до снажног развоја науке, као и унапређења и ширења технологије, који су установљени као кључни фактори у одређивању моћи, односно конкурентности једне националне економије. Један од главних разлога помоћу којег су одређене земље дошле до свог богатства, огледа се у степену развијености технологије. Сам развој науке и технологије није довољан, већ развој једне земље зависи и од друштвено-економског уређења, од њене величине, нивоа економске развијености, односно од њених могућности да укључи већи или мањи број становника у област научно-истраживачког и развојног процеса, као и да у оквиру тога потроши мање или више средстава. Знање и савремене технологије кључни су фактори конкурентности економије на међународном тржишту и повећања извоза технолошки интензивних производа и услуга у међународној размени. Инвестиције у људски капитал и технологију доприносе економском расту и значајан су фактор иновацијама вођене националне економије.

**Кључне речи:** конкурентност, интелектуални капитал, иновативност, образовање, менаџмент знања

ЈЕЛ Класификација: I25

## INTELLECTUAL CAPITAL IS A FUNCTION OF INNOVATION AND COMPETITIVENESS OF THE NATIONAL ECONOMY

### Abstract

In the second half of the twentieth century, there was a strong development of science, as well as the advance and spreading of technology, which have been recognized as key factors in determining the power and competitiveness of the national economy. One of the main reasons of certain countries coming to their wealth is the level of development of technology. The sole development of science and technology is not enough, but the development of a country depends on the socio - economic system, on its size, on the level of economic development, and on its capabilities to include a larger or smaller number of people in the field of

<sup>1</sup> pveselinovic@kg.ac.rs

<sup>2</sup> borosic@gmail.com

<sup>3</sup> macilija70@yahoo.com

*scientific research and development process, as well as on the investments in those fields. Knowledge and modern technology are key factors of competitiveness of the economy to international markets and the increase of exports of technology products and services in international trade. Investments in human capital and technology contribute to economic growth and are a significant factor for innovation - driven national economy.*

**Keywords:** *competition, intellectual capital, innovation, education, knowledge management*

## Увод

Модерно грађанско друштво одликују континуиране промене, односно, интелектуална способност да се ниједна животна шанса, могућност или погодност (без обзира да ли је реч о индивидуалним способностима, талентима или спољним приликама) не пропусти, већ искористи ради остварења неког духовног идеала. Напредак се састоји од нове искуствене провере идеја и знања, мудрости са којом се употребљава разум и постизања вредности слободe и просперитета. Продуктивност, у највећој мери, зависи од образовања, безбедности и здравља, али и пристојних стамбених услова, а прилика за развој која се пружа биће водеће осећање које мотивише људе. Та нова класа су научници, адвокати, архитекте, друштвени радници, професори, лекари, криминолози, професионални менаџери.

Индекс глобалне конкурентности који мери Светски економски форум показује да је мера утицаја интелектуалног капитала на конкурентност држава између 58 и 70%. Ова мера показује да је утицај људског капитала (образовање, вештине и способности), организације и технологије изразито доминантан и представља најважније параметре који одређују конкурентски положај држава и компанија. Државе које више улажу у образовање имају већи бруто домаћи производ, што значи да кључну улогу имају развој образовања и стручност људи. Поред већег улагања у образовање, развијене земље повећавају своја улагања у истраживање и науку и тако стварају нове могућности напретка и развоја.

Процене ефекта раста људског капитала указују на прилично велики друштвени повратак улагања у образовање па се стога, улагање у образовање и обуку, препоручује као део стратегије за повећавање конкурентности и укупан економски раст. Утицај интелектуалног капитала повезан је са нивоом економског развоја - што је држава развијенија утицај је већи.

У овом раду биће указано на значај тзв. интелектуалног капитала на иновативност и конкурентност националних економија, са посебним освртом на економију Србије.

## Појмовно одређење интелектуалног капитала

Образовање је процес не само прикупљања информација и каталогизација чињеница, већ и систем сазнања који као мотивишући чинилац утиче на човеково схватање света. Образовање оспособљава људе да живе, раде и зарађују, развија способности и вештине, спрема појединце за њено укључивање у грађанско друштво. Задатак образовања је развијање знања, моралних вредности и схватања



koja se захтевају у свим подручјима живота, пре него знања и вештина везаних за ограничена поља активности. Сврха образовања је да младим људима и одраслима обезбеди неопходне услове за развијање схватања традиције и идеја које утичу на друштво у којем живе, за разумевање своје и других култура и природних закона, и за стицање лингвистичких и других вештина које стоје у основи учења, личног развоја, стваралаштва и комуникације.

Знање представља акумулацију информација и менталну структуру за њихово организовање. Свако знање које се тиче онога што постоји у свету, ако се не односи директно на чињенице, преко опажања или меморије, мора да буде изведено полазећи од премиса од којих је бар једна позната преко опажања или меморије. Није утврђено да постоји потпуно а приори метода за доказивање егзистенције било чега, али постоје форме вероватног закључивања које морају да буду прихваћене, иако не могу да буду доказане искуством.<sup>4</sup> У смислу који се обично придаје овом термину, знање је једна врло неодређена реч која покрива извештај број различитих ствари и извештај број различитих нивоа, од извесности до слабе вероватноће.

Однос између људске личности и економије у први план ставља питање успеха и питање продуктивности. За разлику од потенцијалних, замишљених, жељених и тражених резултата, заједничка карактеристика за успех и достигнуће је реализација. Када је достигнуће културно или уметничко, а не материјално и техничко, обично га означавамо као дело. Достигнуће јесте реализација продуктивне активности, а валидност достигнућа и његовог друштвеног прихватања јесте успех. Велике разлике у животном стандарду могу се сажети у само једну реч - продуктивност. Продуктивност је количина добара коју неки радник може да произведе за сваки сат рада. Основни чиниоци продуктивности су: физички капитал, људски капитал, природни ресурси и технолошко знање.<sup>5</sup>

Капитал представља свако улагање одређених ресурса са очекиваном повратном добити на тржишту. Ресурси се не свде само на финансијске, нити се добит своди само на профит, а тржиште има шире размере од економског тржишта. У савременој организацији потребно је имати талентоване људе на свим нивоима. Компаније индустријског доба створиле су интелектуалну елиту која користи своја аналитичка умећа за обликовање производа и процеса, за управљање односима са клијентима и за надзор свакодневних операција.

Интелектуални капитал чини акумулирано знање које нека организација поседује у људима, идејама, патентима, дизајнима и везама и знатно је шири појам од знања. Знање и интелектуални капитал чине трајне ресурсе осигурања конкурентске предности у новом свету бизниса. Стратегијска оријентација и растућа глобализација пословања све више издвајају управо интелектуални капитал као фактор конкурентских раздвајања компанија.<sup>6</sup>

Почетком XXI века све је мања потреба за традиционалним радним функцијама, а све већа потреба за људима који обављају аналитичке функције као што су инжењерство, маркетинг, управљање и администрација. Њихов задатак је да мисле, да решавају проблеме и да осигурају квалитет. Сада запослени вредност

<sup>4</sup> Расел Б., (2007), *Мој филозофски развој*, Издавачка књижарница Зорана Стојановића, Нови Сад, стр. 156.

<sup>5</sup> Манкју Г., Тејлор М., (2008), *Економија*, Дата Статус, Београд, стр. 510.

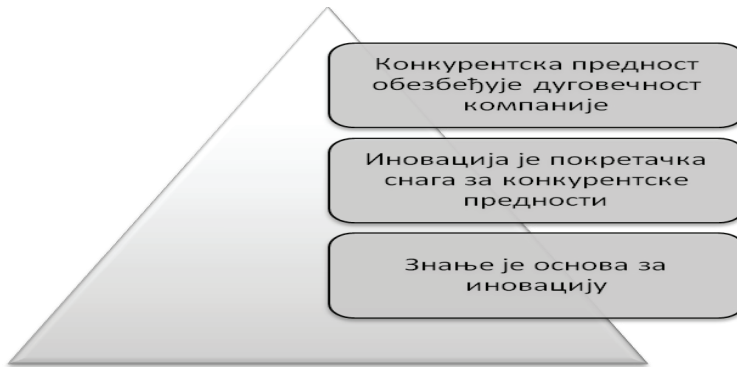
<sup>6</sup> Пушара Н., Нокић А., Малиновић М., Васиљевић Ђ., (2012), *Апликативно знање и интелектуални капитал – базични ресурси новог доба*, Међународни часопис за економску теорију и праксу и друштвена питања Економика, бр. 2, Ниш, стр. 128.

стварају користећи своје знање и информације које могу пружити. Инвестирање у образовање и обуку запослених, коришћење знања и менаџмент знања, постали су кључни фактори успеха компанија информационог друштва.<sup>7</sup> Од људи се данас очекује да поседују вештине и способности, али и праве вредности и ставове.

Људски капитал је вредност додата раднику када се од њега захтева знање, обученост, тренинг, искуство и други квалитети, корисни послодавцу или фирми у процесу производње и размене. Људски капитал је заправо инвестиција од стране особе која доприноси повећању вредности код производње или вршења услуга. Величина људског капитала се операционализује и мери категоријама образовања, тренинга и искуства.

Решавање проблема тежак је креативни процес који могу ометати политика, осећања и недостатак слободе. У организацијама где постоји отворена комуникација на свим нивоима, флексибилност и отвореност за идеје, граде се претпоставке за креативни потенцијал. Унутрашња мотивација игра пресудну улогу. Знање и интелект расту тамо где имају повољне услове.

Слика 1. Знање као извор конкурентске предности и иновативности



Извор: Стошић Б.,(2007), *Менаџмент иновација, експертски системи, модели и методи*, Факултет организационих наука, Београд, стр. 12.

Глобализација је суштински убрзала ове трансформације. У области високе технологије (на пример, компјутерско програмирање, инжењеринг, привредна истраживања и развој, медицина и биотехнологија, универзитетско образовање и истраживање итд.) организације очигледно нуде занимљивије и изазовније послове, и то до те мере да најновији продајни и услужни послови дозвољавају радницима да покрену иницијативу и покажу своју креативност. Креативне индустрије могу бити: висока технологија; микробизнис; пројектне - усмерене према корисницима; креативни индивидуалци, уметници као што су музичари, дизајнери, продуценти, режисери, писци; услужне - финансије, здравство, образовање, влада. Креативној индустрији су потребни људи са знањем, личним идејама и искуством, па се она ослања на образовање, истраживање и развој.

Дељење знања и креација налази се у самом срцу иновације у свим областима, у науци, уметности и бизнису, а иновација је покретачка сила стварања богатства. То није апстрактан процес. Он захтева људску иницијативу. Иновација подразумева употребу новог знања, са циљем извршења промена у организацији,

<sup>7</sup> Павловић В., (2004), *Цивилно друштво и демократија*, Чигоја штампа, Београд, стр. 163.

да би се створио нови производ услуга, унапредило пословање или створиле нове могућности и шансе.

## Утицај интелектуалног капитала на конкурентност и иновативност

Моћ индустријске револуције, која је покренута захваљујући напретку науке, техничким и организационим иновацијама, је експлицитно знање, створено у образовним институцијама и употребљено у пракси. У индустријској ери компаније су, пре свега, користиле могућности економије обима, што је поспешивало масовну производњу стандардизованих производа. Таква производња је захтевала технолошку модернизацију. Од тада знање, без обзира да ли је подразумевано експлицитно и имплицитно, кодификовано и некодификовано, формално и неформално, игра све већу улогу у начину на који националне економије стварају богатство и благостање, као и у начину на који се компаније међусобно такмиче.

Крајем XX века знање постаје најбитнији фактор у начину на који се модерне економије такмиче и на који стварају богатство и благостање. Развој информационих технологија снажно је утицао на промене начина пословања, посебно у организацијама које се баве услугама. Комуникационе, финансијске, здравствене, образовне, саобраћајне, комуналне и друге услуге, доживљавају озбиљне промене и прогрес. Док се у прошлости развој земље заснивао на компаративним предностима, попут јефтине радне снаге и природних ресурса, данас се основом за привредни развој сматрају напредни услови утемељени на знању и развијеној инфраструктури, високим технологијама и иновацијама.

Економисти су одувек знали да познавање технологије игра круцијалну улогу у економском расту. Веома важан допринос овој констатацији је истраживање димензија и улоге невидљивог капитала (неопипљива, нематеријална имовина). Невидљива инвестиција у пословне активности служи да побољша будуће пословне резултате, али није традиционално опипљиви физички капитал. Примере налазимо у компјутерским софтверима, истраживању и развоју, обуци, напретку у организационим структурама и ефикасности истих.

Предузећа која користе информационе технологије ефикасније постижу више од оних који их само инсталирају. Предузећа обезбеђују инвестиције за своје нове технологије како би унапредили своје пословање.<sup>8</sup> Наведене инвестиције играју изузетно битну улогу у националној економији.

Упркос томе што су инвестиције у невидљиви капитал изузетно битне, о њима се мало зна. На нивоу фирме, финансије и рачуноводство пружају мало информација о тим улагањима, једнако као и о профиту који имамо од тих инвестиција. Ова улагања се сматрају тренутним трошковима, а не инвестицијама које доносе профит. Због недостатка информација менаџери могу да донесу лоше одлуке за инвестирање. Финансијско тржиште због тога може погрешно да процени вредност фирме и да неефикасно алоцира.

Приликом мерења невидљивог капитала постоје три одређена приступа. Први користи процене финансијског тржишта приликом мерења вредности невидљивог капитала између тржишне и књиговодствене вредности. На нивоу фирме мери се тржишна вредност капитала, као и учинак радника, и различите пројекције

<sup>8</sup> Durlaf, S., Lawrence B., (2008), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second edition, Volume 4, Palgrave Macmillan, New York, p. 391.

невидљивог капитала. Њихов рад наглашава везу између невидљивих инвестиција и инвестиција у компјутере, и показује да невидљиве инвестиције могу да превазиђу видљиве инвестиције у компјутерску опрему.

Друга категорија истраживања ослања се на мерење других перформанси као што су продуктивност и зарада како би се извеле димензије невидљивог капитала.

Трећа категорија истраживања користи податке о расходима за развој мера невидљивог капитала.

Од дванаест стубова конкурентности шест њих је везано за образовање, истраживање и науку. То су: здравље и примарно образовање, високо образовање и обука, ефикасност тржишта рада, технолошка припремљеност, софистицираност пословања и иновације.

Пажљивијом проценом долазимо до резултата утицаја интелектуалног капитала (људи, технологије, организација). Процена је извршена анализом структуре Индекса глобалне конкурентности. На основу параметара који представљају интелектуални капитал и на основу пондера према нивоу бруто домаћег производа, добијени су одређени резултати.

Табела 1. Пондери према нивоу бруто домаћег производа

Субиндекс	Факторски вођена економија	Ефикасношћу вођена економија	Иновацијама вођена економија
Основни фактори	60 %	40 %	20 %
Побољшање ефикасности	35 %	50 %	50 %
Иновације и софистицираност	5 %	10 %	30 %

Извор: Klaus S., Xavier S. M., *Global Competitiveness Report 2011-2012*, World Economic Forum, p. 10. [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2011-12.pdf).

На основу процене може се закључити да је утицај интелектуалног капитала на конкурентност и развој једне државе веома значајан јер прелази 50%. Од нивоа развоја једне државе зависи величина утицаја. Ово конкретно значи да земље које се развијају, инвестиције морају усмеравати у два правца: у технолошку инфраструктуру и, у људски фактор.

Даља анализа указује да факторски вођена економија има најмањи утицај интелектуалног капитала. То значи да те државе морају да се фокусирају на изградњу физичке и технолошке инфраструктуре. Инвестиције у информационе технологије повезане су са процесом учења. За коришћење нових технологија потребни су образовани људи. Значи да земље са ниским нивоом развоја морају побољшати основно образовање и стручну обуку. Истовремено, државе које желе приступ новој технологији морају отворити своје границе за прилив страних инвестиција. Процес либерализације захтева стратегију и осмишљен план како не би ослабио националну економију.

Ефикасношћу вођена економија своју конкурентску шансу види у инвестирању у средње стручно и високо образовање, међутим, неопходно је да осмисли и повећа инвестиције у технолошку инфраструктуру. Неопходно је такође да анализом економских потенцијала и израдом применљивих стратегија усмери развој високог образовања и ствари услове за економски раст и прогрес профитабилних сектора. У случају повећане незапослености и нефлексибилности људских ресурса

са, потребно је и улагање у обуку и активирање сталног учења за стварање нових шанси. За исплативо инвестирање неопходан је развити модеран менаџмент и лидерство.

Табела 2. Процена утицаја интелектуалног капитала у Индексу глобалне конкурентности

1. СТУБ	Институције	25%
2. СТУБ	Инфраструктура	25%
3. СТУБ	Макроекономска стабилност	25%
4. СТУБ	Здравље и основно образовање	25%
5. СТУБ	Високо образовање и обука	17%
6. СТУБ	Ефикасност тржишта робе	17%
7. СТУБ	Ефикасност тржишта радне снаге	17%
8. СТУБ	Развој финансијског тржишта	17%
9. СТУБ	Технолошка спремност	17%
10. СТУБ	Величина тржишта	17%
11. СТУБ	Софицистираност пословања	50%
12. СТУБ	Иновације	50%

Извор: Klaus S., Xavier S. M., *Global Competitiveness Report 2011-2012*, World Economic Forum, p. 10. [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2011-12.pdf)

Интелектуални капитал снажно утиче на економије вођене иновацијама. Ради се о најразвијенијим државама света. Одликује их улагање у високо образовање, истраживање и науку, као и висок ниво технолошког развоја. За повећање конкурентности ове државе наглашено инвестирају у истраживање, и развој и подржавају креативност и иновативност, посебно у напредним технологијама.

Инвестиције у знање и мерење ових инвестиција развило се у једно од најзначајнијих питања са којима се суочава тзв. нова економија. Економија заснована на знању је дефинисана од стране земаља чланица ОЕСД као економија која је непосредно заснована на производњи, расподели и употреби знања и информација. Економски комитет за економску сарадњу Пацифичке Азије економију засновану на знању означио је као покретач раста и запослености. Производња, расподела и употреба знања главни је покретач раста, стварања богатства и запослености у свим привредама.

Економија знања је израсла из успона интензитета знања и све веће глобализације економских послова. Успон интензитета знања заједнички покрећу информациона револуција и све бржи темпо технолошких промена. Глобализацију покреће дерегулација и револуција у комуникацијама, повезана са интернетом. Међутим, важно је приметити да се термин економија знања односи на свеукупну економску структуру која се данас појављује, а не на било који појединачни феномен или комбинацију феномена. образовање (инвестирање у људски капитал) једнако је важно за дугорочни економски успех неке земље као и инвестирање у физички капитал. Један од начина на који државна политика може да побољша животни стандард јесте да обезбеди добре школе и подстакне становништво да искористи могућности образовања.<sup>9</sup>

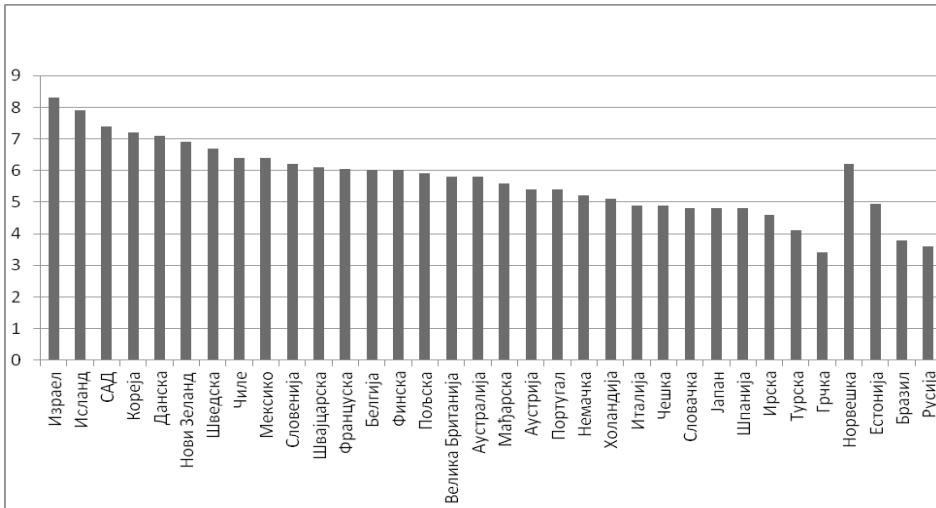
Мера улагања у образовање најчешће се изражава уделом у бруто домаћем производу који свака земља издваја за трошкове образовних институција. На гра-

<sup>9</sup> Манкју Г., Тејлор М., (2008), *Економија*, Дата Статус, Београд, стр. 514.

фикону бр. 1. представљени су директни и индиректни издаци за образовне институције из јавних и приватних извора у земљама OECD. Као што се може видети земље OECD, у просеку, значајан удео националних средстава улажу у образовање, односно 6,2% свог бруто домаћег производа.

Највеће инвестиције за образовне институције могу се видети у Данској, на Исланду, у Јужној Кореји и Сједињеним Америчким Државама. У партнерској економији Израела издваја се за образовање најмање 7% бруто домаћег производа, а Нови Зеланд и Шведска издвајају више од 6,5%. Међутим, од 28 земаља OECD, њих осам, као и три партнерске економије, за које су доступни подаци, улажу мање од 5%, а у Грчкој и Турској, као и у партнерским економијама Бразилу и Руској Федерацији, овај број је између 3,4 и 4,1 %.

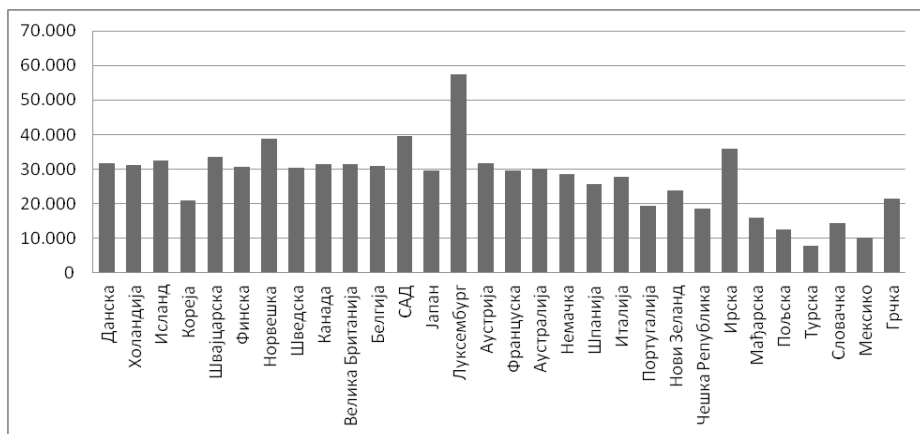
Графикон 1. Издаци за образовање земаља OECD у 2012. години (у % БДП)



Извор: [www.oecd.org/edu/eag2012](http://www.oecd.org/edu/eag2012)

За високо школство се издваја више од једне четвртине заједничких издатака земаља OECD намењених за образовне институције (1,9% заједничког бруто домаћег производа). За високошколске установе Јужна Кореја троши 2,3%, а Сједињене Америчке Државе 2,9% свог бруто домаћег производа. Ове две земље, заједно са партнерском економијом Чилеа (2,0%), показују највиши удео приватних издатака за високошколски ниво образовања. У односу на бруто домаћи производ, Сједињене Америчке Државе, за високошколско образовање троше три пута више од Италије, Португала и Турске и партнерске економије Естоније, а четири пута више од партнерских економија Бразила и Руске Федерације.

Графикон 2. Бруто домаћи производ по становнику земаља ОЕЦД



Извор: <http://www.oecd.org/dataoecd/50/4/37530176.xls>

Стицање образовања представља кључни показатељ раста личне зараде и продуктивности. Образовање има утицај на тржиште рада, а инвестиције у људски капитал се појављују као атрактивне инвестиције. У развијеним привредама (Западна Европа и Северна Америка) свака додатна година школовања у просеку повећава доходак раднику за 10%. У мање развијеним земљама, у којима је људски капитал нарочито оскудан, разлика између надница образованих и необразованих људи још је већа

Када се упоређују ниво развоја и инвестиције у образовање земаља ОЕЦД, откривају се повезаности између тих показатеља. Повећан (умањен) ниво инвестиција у образовање праћен је већим (мањим) нивоом бруто домаћег производа, па се може рећи да су инвестиције у образовање и ниво бруто домаћег производа у позитивној корелацији. Земље које више улажу у образовање (и имају већи бруто домаћи производ) су Данска, Исланд, Швајцарска, Финска, Норвешка, Шведска, Канада, Велика Британија, Белгија, САД, Аустрија и Аустралија. Државе које мање улажу у образовање (и имају нешто мањибруто домаћи производ) су Чешка, Словачка, Шпанија и Турска. Посебно је важно истаћи улагање у образовање које се сагледава у апсолутном износу. Наиме, богатије земље улажу већи проценат бруто домаћег производа у образовање, а кад се узме у обзир колики је то износ у укупном бруто домаћем производу, онда је потпуно јасно да су та улагања недостижна за слабо развијене земље.

Ако посматрамо фазе економског развоја, земље са иновацијама вођеном економијом имају велика улагања у образовање. Те земље посебно улажу у високо образовање, науку и истраживање. Тиме су достигле одређени ниво у основном и средњем образовању, али је, у наредном периоду, неопходно квалитативније улагање у истраживање, јер ће то омогућити додатно повећање продуктивности и иновација.

Веће улагање у образовање, готово сигурно, корисно је са друштвене тачке гледишта у свим земљама. Значај знања и вештина ће убрзано расти у блиској будућности чак и без значајних промена у текућим политикама. Убрзање технолошких промена у последњим декадама и светски трендови ка привреди заснованој на знању вероватно чине да ће људски капитал наставити да буде стратешки про-

изводни фактор, и отуда алтернативна атрактивна инвестиција, чак и у далекој будућности.<sup>10</sup>

Европска заједница је почела са акционим програмима у области образовања 1973. године. Акциони програми су се од почетка углавном спроводили на нивоу држава чланица, а Уговором из Мастрихта 1992. године потврђено је такво опредељење. То значи да је област образовања препуштена готово потпуно земљама чланицама и да Европска унија има ограничену могућност да делује на земље у области образовања и културе. Ове области су заштићене начелом субвенционисаности, тј. начелом да се националне власти аутономно баве образовним системом.

До новог напретка у овој области дошло се на састанку Европског савета у Лисабону, марта 2000. године, када је усвојен Акциони и развојни план познат под називом Лисабонска стратегија. Повод за доношење стратегије било је сазнање да је европска економија по стопи продуктивности испод економије САД. Зато је закључено да Европска унија треба да постане најдинамичнија и најконкурентнија економија у свету заснована на знању, способна за одрживи економски раст са већим бројем и бољим радним местима, већом друштвеном кохезијом и са поштовањем за природну околину.

Европска унија је делимично остварила жељене циљеве до 2010. године. Европска комисија је усвојила нови документ Европа 2020. Визија Европске уније се заснива на паметном, одрживом и свеобухватном економском развоју који има висок ниво запослености, продуктивности и друштвене одговорности. „Европа 2020. истиче јачање три приоритета:

- а) Паметни раст - развој економије засноване на знању и иновацијама.
- б) Одрживи раст - промовисање веће ефикасности ресурса и конкурентније економије.
- в) Свеобухватни раст - неговање економије високе запослености и пружање друштвене и територијалне кохезије.<sup>11</sup>

Као што се може видети, и у овим циљевима, људски ресурс (интелектуални капитал) има кључну улогу.

## **Утицај интелектуалног капитала на конкурентност економије Србије**

У 2013. години, према нивоу бруто домаћег производа Србија се налази на 66. месту у свету, што би требало да одговара и нивоу конкурентности. Међутим, према Индексу глобалне конкурентности, Србија је тек на 101. месту. Ако посматрамо стубове конкурентности Србије у две узастопне године (у следећој табели), можемо увидети промене у композицији конкурентности.

---

<sup>10</sup> Angel D. F., Ciccone A., (2012), *Human Capital and Growth in a Global and Knowledge-Based Economy*, Report for the European Commission. DG for Employment and Social Affairs: <http://ideas.repec.org/e/pde52.html>

<sup>11</sup> Europe 2020, *A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, p. 3. Internet adresa: [http://eunec.vlor.be/detail\\_bestanden/doc014%20Europe%202020.pdf](http://eunec.vlor.be/detail_bestanden/doc014%20Europe%202020.pdf)



Табела 3. Вредност Индекса глобалне конкурентности по стубовима конкурентности за Србију (2012-2013)

	2012	2013
1. Институције	3,16	3,20
2. Инфраструктура	3,78	3,51
3. Макроекономско окружење	3,91	3,36
4. Здравство и основно образовање	5,73	5,75
5. Високо образовање и обука	3,97	4,05
6. Ефикасност тржишта добара	3,57	3,64
7. Ефикасност тржишта рада	4,04	3,90
8. Софистицираност финансијског тржишта	3,68	3,48
9. Технолошка опремљеност	4,10	3,94
10. Величина тржишта	3,64	3,68
11. Софистицираност пословања	3,11	3,18
12. Иновације	2,81	2,85

Извор: <http://www.inkluzija.gov.rs/wp-content/uploads/2013/09/KONKURENTNOST-SRBIJE-ZA-2013.-GODINU.pdf>

На основу Табеле 3. може се закључити да најзначајнија размимоилажења (падове) у две суседне године имамо на стубовима 2, 3 и 8, респективно, на Инфраструктури, Макроекономском окружењу и на Софистицираности финансијског тржишта. Падови умереног интензитета присутни су и на стубовима 7 и 9, тј. на Ефикасности тржишта рада и Технолошкој оспособљености.

Значајних позитивних помака у 2013. години није било. Умерени помаци присутни су на стубовима 6 и 11, а односе се на Ефикасност тржишта добара и Софистицираност пословања. На осталим стубовима које нисмо споменули промене се могу сматрати минорним, па је такав и њихов утицај на промену укупне вредности Индекса глобалне конкурентности.

У домену стуба конкурентности који се односи на Инфраструктуру, значајном паду допринело је благо смањење квалитета лучке инфраструктуре према перцепцији испитаника, затим објективно и значајно смањење броја претплатника мобилне телефоније на 100 становника (са 125,4 на 92,8) и смањење броја активних фиксних телефонских линија на 100 становника (са 37,3 на 30,2). Када је Макроекономско окружење у питању, пад се превасходно може приписати објективним разлозима, који се односе на продубљивање буџетског дефицита (са -4% на -7% БДП), затим смањивање националне штедње (са 16,1% на 8% БДП), те пораст укупног јавног дуга земље (са 47% на 63% БДП).

У оквиру Софистицираности финансијског тржишта укупан пад је проузрокован мањим падовима на готово свим појединачним елементима овог стуба у уском распону промена од -0,1 до -0,2.

На позитивни помак стуба Ефикасност тржишта добара пресудно је утицало повећање увоза (са 53,5% на 60,7% БДП), док се код осталих елемената бележе занемарљиве како позитивне тако и негативне промене које се међусобне неутралишу. Позитивна промена када је Софистицираност пословања у питању резултат је побољшања перцепције домаћих привредника о различитим аспектима квалитета пословног амбијента у Србији.

Оно што посебно охрабрује односи се на пораст вредности две најдинамичније категорије конкурентности, а то су: високо образовање и обука и иновације. Додуше, ради се о благом порасту, али тај пораст јасно указује да је повећавање иновативности и конкурентности националне економије, у значајној мери детерминисано тз. интелектуалним капиталом. Очигледно је да ови појединачни сегменти нису довољни да би озбиљније повећали продуктивност јер су други подиндекси у овој области, као што су одлив мозгова, административна инфраструктура или правна држава, драматично лоши.

Контекст за стратегију и ривалитет показује велике слабости јер је лоша анти-монополска политика, недостаје домаћа конкуренција, постоји политичко фаворизовање код одлучивања, изражен је проблем власничких права, односи послодаваца и запослених су лоши. Код услова тражње Србија не показује елементе конкурентске предности, већ су присутни недостаци код пословања и стратегија компанија, слабости на тржишту рада, неспремност фирми да се ослањају на професионални менаџмент. Забрињава чињеница да компаније нису спремне да улажу у обуку запослених. Подржавајуће активности су веома слабе, а ниво развоја кластера изузетно низак.

Ниво улагања у образовање у Србији је веома низак и износи 3.,5% бруто домаћег производа (просек земаља OECD је 6,2%). Када овом податку додамо и статистичке податке о образовној структури становништва, тада се може констатovati да је однос државе и друштва према образовању у Србији забрињавајуће лош.

Привреда Србије се не темељи на знању јер се не ослања на добро образовано становништво отворено за креативност и нове идеје. Веза између образовања, истраживачких института и комерцијалног сактора је веома слаба, тако да се мора више улагати у развој иновационе политике путем обезбеђења системских услова за стварање, развој и примену иновација, и других мера неопходних за подстицање развоја укупних иновационих капацитета у Републици Србији.<sup>12</sup>

Веома мали број стручних школа одржава одређене везе са привредним субјектима али су и те везе врло слабе. Податак да у последњих двадесетак година, готово да није забележен случај да је предузеће основало јавну стручну школу за потребе обуке својих будућих радника или исказало потребу за стручњацима са посебним специјалистима које би се реализовале на факултетима, више је него забрињавајући.

Један од основних циљева националне стратегије мора бити успостављање приступа да се само сопственим знањем, истраживањем и развојем, као и њиховом применом и стварањем иновација, може одржати корак у технолошкој трци и бити конкурентан на светском тржишту. Да би се то постигло неопходно је омогућити приближавање привреде и истраживачко-развојног и иновационог потенцијала на целој територији Србије, на интегрисан и са светским искуствима усклађен начин, а истовремено прилагођен нашим могућностима.

Један од основних циљева техничко -технолошког развоја, мора бити његов снажан утицај на укупни образовни систем, који је неопходно трансформисати, како би постао способан да развија истраживачки приступ и иновативност код свих полазника, од основаца до студената. Задатак је стварање амбијента да сваки појединац у Србији иновативно размишља и решава проблеме, са циљем да идеју преточи у иновацију и допринесе развојној компоненти укупне економије. Неопходно је створити услове у којима ће се привреда активно укључити у креирање потребних профила и специјалности на свим нивоима, образовања и превођења садашњег образовног система у „иновативно образовање“

<sup>12</sup> <http://www.bos.rs/cepitt/evolucija/html/13/inovativnost.htm>

Један од основних мера у овој области мора бити успостављање ваљане евиденције кадровског и инфраструктурног потенцијала као и евиденције пројеката и остварених резултата. Појединци, привредна друштва, региони и локалне самоуправе могу да формирају сопствене организационе фирме, које ће обављати научну, истраживачко-развојну и иновациону делатност, са двоструким ефектом. Са једне стране, омогућиће се дисперзија научног, истраживачког и иновационог потенцијала по читавој територији земље, чиме ће се они наћи на самом избору и могу добити информацију где и како треба употребити сопствене потенцијале и ресурсе, а са друге стране, омогућиће се да се то стечено знање примењује у циљу повећања продуктивности и конкурентности.

## Закључак

На бази целовитог и интердисциплинарног сагледавања могућности развоја иновативне привреде и креативног друштва у Србији у предстојећој развојној фази и идентификације феномена иновативности као комплексног развојног обраћања заснованог на новој развојној и технолошкој парадигми и културном обрасцу савременог света, Србија треба да донесе нову концепцију и стратегију развоја привреде и друштва засновану на знању и новим технологијама као кључним факторима свестраног националног развоја у условима глобализације, интеграције и кооперативности.

Прелаз на нову иновативно орјентисану стратегију развоја Србије подразумева јачање склоности и способности националне економије и јавног сектора да достигне потребну технолошку и организациону иновативност и способност политичких елита и државне администрације да имплементирају потребне политичке, економске, институционалне, социјалне и културне промене.

Базичне системске и развојне промене условљавају настајање нове развојне и технолошке парадигме и нове концепције и стратегије развоја засноване на образовању, науци и технологији као кључним полугама развоја иновативне привреде и друштва у Србији. У том погледу стицање нових знања, истраживања и развој и ефектуирање нових технологије даће највећи развојни допринос изградњи иновативне привреде и друштва у Србији у новој развојној фази у којој растућу улогу имају високе квалификације радне снаге и висок технолошки садржај производа и услуга.

Србија са великим закашњењем у односу на развијене земље и успешне земље у транзицији, које су постале чланице Европске уније, треба да прилагоди стратегију развоја новој развојној и технолошкој парадигми. То подразумева напуштање досадашње стратегије развоја засноване на настављању индустријализације односно на екстензивном коришћењу енергије и сировина, неефикасном инвестирању у физички капитал и на коришћењу јефтине радне снаге, ниског и средњег нивоа квалификованости, као и напуштање постојећег социјалног и институционалног система који не може да решава развојне проблеме у оквиру нових технологија везане за привредни раст, структурне промене, запосленост, стандард и заштиту животне средине. Имајући то у виду Србија треба да прихвати нову развојну и технолошку парадигму и да промени досадашњу стратегију развоја и досадашњи производно-технолошки, социјални и институционални систем, са циљем да успостави иновативни амбијент и иновативно понашање, и да све одлуке и све политике доприносе изградњи иновативне привреде и друштва.

Кључна полуга да Србија крене путем иновативног друштва је социјални и културни амбијент и институцијални систем који подстичу увођење новог производ-

ног-технолошког система. У Србији сада постоје друштвене снаге које се опирају радикалној развојној и технолошкој промени али постоји и критична маса у популацији за промене коју чине делови политичке елите и делови истраживачке, инжењерске и предузетничке популације који воде Србију ка иновативној привреди и друштву.

Од кључног значаја за израстање нове привредне структуре је конкурентан технолошки развој заснован на брзој и ефикасној дифузији свремених технологија. Стварање иновативног друштва захтева способност креирања, трансфера и развојно ефикасне употребе резултата научног и техничког развоја.

Прихватање нових образаца развоја названог иновативно друштво омогућује стварање потенцијала за одржив раст и динамичне структурне промене у складу са технолошким развојем и тражњом у савременом свету, повећање продуктивности, конкурентности и запослености, заштиту животне средине, очување културног идентитета и националног просперитета.

Кључни циљеви развојем знања и технологијама водеће привреде су:

- а) повећање конкурентности привреде и повећање извоза производа и услуга са растућим учешћем знања код којих је достигнута међународна конкурентност;
- б) укључивање у европске интеграције и развој привредне структуре која је погодна за интегрисање привреде Србије са привредом Европске уније и
- в) развој сектора и производа који могу да буду знањем и технологијама интензивни, у којима Србија има традицију, искуство и производња знања.

Остваривање примарних циљева нове развојне стратегије Србије подразумева реалистичан приступ утврђивању развојне политике која би обезбедила да се традиционално ресурсно интензивна привреда Србије, у дужем року, трансферише у технолошки савремену и знањем вођену привреду која у свим секторима привреде, развија конкурентне, знањем интензивне капацитете и производе вишег и високог технолошког садржаја.

## Литература

1. Angel D. F., Ciccone A., (2012), Human Capital and Growth in a Global and Knowledge-Based Economy, Report for the European Commission. DG for Employment and Social Affairs: <http://ideas.repec.org/e/pde52.html>
2. Business Dictionary, <http://www.businessdictionary.com/definition/intellectual-capital.html>
3. Durlaf, S., Lawrence B., (2008), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second edition, Volume 4, Palgrave Macmillan, New York.
4. Europe2020, *A European strategy for smart, sustainable and inclusive growth*, p. 3. Internet adresa: [http://eunec.vlor.be/detail\\_bestanden/Europe2020.pdf](http://eunec.vlor.be/detail_bestanden/Europe2020.pdf)
5. Klaus S., Xavier S. M., *Global Competitiveness Report 2011-2012*, World Economic Forum, p. 10. [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2011-12.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2011-12.pdf).
6. Манкју Г., Тејлор М., (2008) *Економија*, Дата Статус, Београд.
7. Павловић В., (2004), *Цивилно друштво и демократија*, Чигоја штампа, Београд.
8. Портер М., (2007), *Локални кластери у глобалној економији*, у: Хартли Џ., *Креативне индустрије*, Клио, Београд.
9. Портер М., (2008), *О конкуренцији*, ФЕФА, Београд.

10. Porter M., (1992), *The Competitive Advantage of Nations*, London and Basingstoke, The Macmillan Press Ltd.
11. Porter, M., (1990), *Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, London.
12. Пушара Н., Нокић А., Малиновић М., Васиљевић Ђ., (2012), *Апликативно знање и интелектуални капитал – базични ресурси новог доба*, Међународни часопис за економску теорију и праксу и друштвена питања Економика, бр. 2, Ниш.
13. Расел Б., (2007), *Мој филозофски развој*, Издавачка књижарница Зорана Стојановића, Нови Сад.
14. Савић Н., Питић Г., (2012), *Куда иде конкурентност Србије*, Факултет за економију, финансије и администрацију, Београд.
15. Стошић Б., (2007), *Менаџмент иновација, експертски системи, модели и методи*, Факултет организационих наука, Београд.
16. World Economic Forum, *Global Competitiveness Report 2011-2012*, [http://www.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2011-12.pdf](http://www.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2011-12.pdf)
17. World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2012–2013*, Geneva, 2013.
18. <http://www.inkluzija.gov.rs/wpcontent/uploads/2013/09/KONKURENTNOST-SRBIJE-ZA-2013.-GODINU.pdf>
19. <http://www.bos.rs/cepitt/evolucija/html/13/inovativnost.htm>
20. [www.oecd.org/edu/eag2012](http://www.oecd.org/edu/eag2012)
21. <http://www.oecd.org/dataoecd/50/4/37530176.xls>

---

Др Беба Ракић<sup>1</sup>

Др Мира Ракић

Мегатренд универзитет Београд, Факултет за пословне студије, Београд

## МАРКЕТИНГ ДИГИТАЛНОГ САДРЖАЈА ЗА ОРГАНИЗАЦИЈЕ КАО КУПЦЕ

### Апстракт

*У информационом веку, мења се понашање организација на пословном тржишту. Организације као купци имају знатно већу моћ на пословном тржишту. Организације као продавци одговарају креирањем и бесплатним дељењем садржаја који је битан за потенцијалне и постојеће купце. Организације примењују маркетинг дигиталног садржаја да би подржале остваривање вишеструких циљева пословања, као што су: свесност о бренду, привлачење потрошача, стварање потенцијалних онлајн купаца, одржавање односа са потрошачима/лојалност итд. Кључни облици садржаја су: чланци, текстови путем друштвених медија (мрежа, блогова итд.), е-билтени, студије случаја, догађаји, видео садржаји итд. Посебан изазов је континуално креирање и промоција довољно квалитетног садржаја за потенцијалне и актуелне организације као купце.*

**Кључне речи:** онлајн садржај, маркетинг садржаја, маркетинг према организацијама као купцима, врсте садржаја, стварање тражење.

**ЈЕЛ Класификација:** М30

## DIGITAL CONTENT MARKETING FOR ORGANISATIONS AS BUYERS

### Abstract

*In the information century, the behavior of organizations in the business market is changing. Organizations as buyers have much more power at the business market. Organizations as sellers respond with the creation and free sharing of content that is important for potential and actual customers. Organizations apply digital marketing content to support the implementation of multiple business objectives, such as brand awareness, attraction of customers, creating the leads, maintaining of customer relationships/loyalty etc. The key forms of content are: articles, texts on social media (network, blogs, etc.), e-newsletter, case studies, events, videos etc. A particular challenge is the continuous creation and promotion of sufficient quality content for potential and current organizations as buyers.*

**Key words:** digital content, content marketing, business-to-business marketing (B2B), types of content, demand generation.

---

<sup>1</sup> brakic@megatrend.edu.rs

*“Данас, свака два дана креира се више информација, него што је креирано од настанка цивилизације до 2003. године”.*<sup>2</sup>

## Увод

Интернет утиче на промене понашања организација (као купаца и продаваца) на пословном тржишту. Менаџери набавке (у организацијама као купцима) знатно више времена улажу у прикупљање информација путем Интернета. На другој страни, организације као продавци одговарају креирањем одговарајућег *онлајн* садржаја. Према подацима Института за маркетинг садржаја, организације (на пословном тржишту – Б2Б) више од четвртине маркетиншког буџета улажу у маркетинг садржаја<sup>3</sup>. Организације примењују маркетинг садржаја да би подржале остваривање вишеструких **циљева** пословања, као што су: свесност о бренду (68%), привлачење потрошача (68%), стварање потенцијалних онлајн купаца (66%), одржавање односа са потрошачима/лојалност (61%), саобраћај ка сајту (56%), ангажовање (55%), продаја (47%), управљање потенцијалним онлајн купцима и одржавање односа са истима (39%). Повећање свесности о бренду и привучених потрошача су два најважнија циља маркетинга садржаја.<sup>4</sup> Маркетинг садржаја води стварању и одржавању тражње и имица организације.

Да би истакали значај садржаја, поједини аутори говоре о садржају као “маркетиншкој валути”<sup>5</sup>, “бесплатном магнету” за привлачење потенцијалних онлајн купаца<sup>6</sup>, затим да “садржај је краљ” (“content is king”)<sup>7</sup> и сл. Што је садржај битнији, има већу вредност као валута којом се плаћа пажња купаца. Значај маркетинга садржаја додатно потврђују следећи подаци. Према резултатима истраживања, 80% доносилаца одлука преферира да добије информације (путем чланака), од организација од којих купују производе. На другој страни, само 20% доносилаца одлука даје предност огласима у односу на чланке.<sup>8</sup> Осим наведеног, маркетинг садржаја омогућава потенцијалним купцима да долазе на сајт организације (продавца), за разлику од класичних огласа којима се прекида активност представника организације као купца.<sup>9</sup> “Улазимо у еру реципроцитета. Потребно је ангажовање људи на начин који је користан или помаже у њиховим животима. Другим речима,

<sup>2</sup> Miller, J. and A. Handley (2011), “10 Strategies for Content Marketing, Events, & Marketing Automation Success”, Marketo, Inc., [www.marketo.com](http://www.marketo.com), str. 32.

<sup>3</sup> Content Marketing Institute – CMI (2012), “B2B Content Marketing: 2012 Benchmarks, Budgets and Trends”, CMI & MarketingProfs, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com), str. 2.

<sup>4</sup> Content Marketing Institute – CMI (2012), “B2B Content Marketing: 2012 Benchmarks, Budgets and Trends”, CMI & MarketingProfs, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com), стр. 9.

<sup>5</sup> Albee, A. (2010), „Content is Marketing Currency – How Creating an Online Content Strategy Increases Lead Quantity and Quality”, Marketing Interactions, Inc., стр. 3.

<sup>6</sup> Infusionsoft (2011a), “10 Magnets to Capture More Leads Online”, Infusionsoft, [www.infusionsoft.com](http://www.infusionsoft.com), стр. 2.

<sup>7</sup> SringCM (2012), “How to rule in the land where content is king”, SringCM, Content Marketing Institute, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com), стр. 1.

<sup>8</sup> Infusionsoft (2011b), “Content Marketing Strategies”, Infusionsoft, [www.infusionsoft.com](http://www.infusionsoft.com), стр. 2.

<sup>9</sup> Infusionsoft (2011b), “Content Marketing Strategies”, Infusionsoft, [www.infusionsoft.com](http://www.infusionsoft.com), стр. 3.

поставља се питање – како разменити вредност уместо само слања поруке”.<sup>10</sup>

Претраживачи (*Google, Bing* итд.) преферирају стално мењање садржаја. Када посетилац претраживача претражује одређену категорију производа (нпр. мобилне телефоне) по кључној речи, претраживачи боље рангирају сајтове организација које мењају садржај. То је додатни мотив организацијама да освежавају садржај новим и/или прилагођеним материјалима.

Очекивања све софистициранијих потрошача расту<sup>11</sup>. Имајући у виду значај садржаја, овај рад је посвећен маркетингу *онлајн* садржаја. На почетку – у другом делу, наводе се врсте *онлајн* садржаја. Циљ креирања садржаја је стварање тражње, тако да се у трећем делу разматра процес креирања садржаја у функцији стварања тражње. Четврти део је закључни.

### Врсте дигиталног садржаја

“Маркетинг садржаја је стварање и дељење садржаја у циљу промоције производа или услуга”.<sup>12</sup> Садржај обухвата низ информација које организација користи ради образовања купаца. Врсте садржаја су: чланци (*articles*), објаве на блогу (*blog posts*), књиге/е-књиге (*books/ebooks*), брошуре/приручници (*brochures/manuals*), студије случаја (*case studies*), слике (*images*), информативни водичи (*information guides*), микросајтови/веб странице (*microsites/web pages*), *онлајн* курсеви (*onlajn courses*), подкастинг/видеокастинг (*podcasts/videocasts*), презентације (*presentations*), саопштења за јавност (*press releases*), подаци о производу (*product data sheets*), *референтни водичи* (*reference guides*), *библиотеке ресурса* (*resource libraries*), видео материјали (*videos*), вебинари (*webinars*), мале десктоп апликације (*widgets*), радне свеске (*workbooks*) итд.<sup>13</sup> Поред наведених облика садржаја које креирају организације, од посебног значаја је садржај који креирају потрошачи (*customer-generated content*) путем друштвених медија.

Организације користе различите тактике маркетинга садржаја да би оствариле своје циљеве пословања. Слика 1. приказује најпопуларније тактике маркетинга садржаја. Дакле, чланци и друштвени медији су најпопуларније тактике.<sup>14</sup>

---

<sup>10</sup> Jim Lecinski, према: SringsCM (2012), “*How to rule in the land where content is king*”, SringsCM, Content Marketing Institute, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com), стр. 2.

<sup>11</sup> Муховић, А. и Никола Ђурчић, Н. (2011) “Информациона технологија у савременој организацији”, Економика, 4, стр. 176.

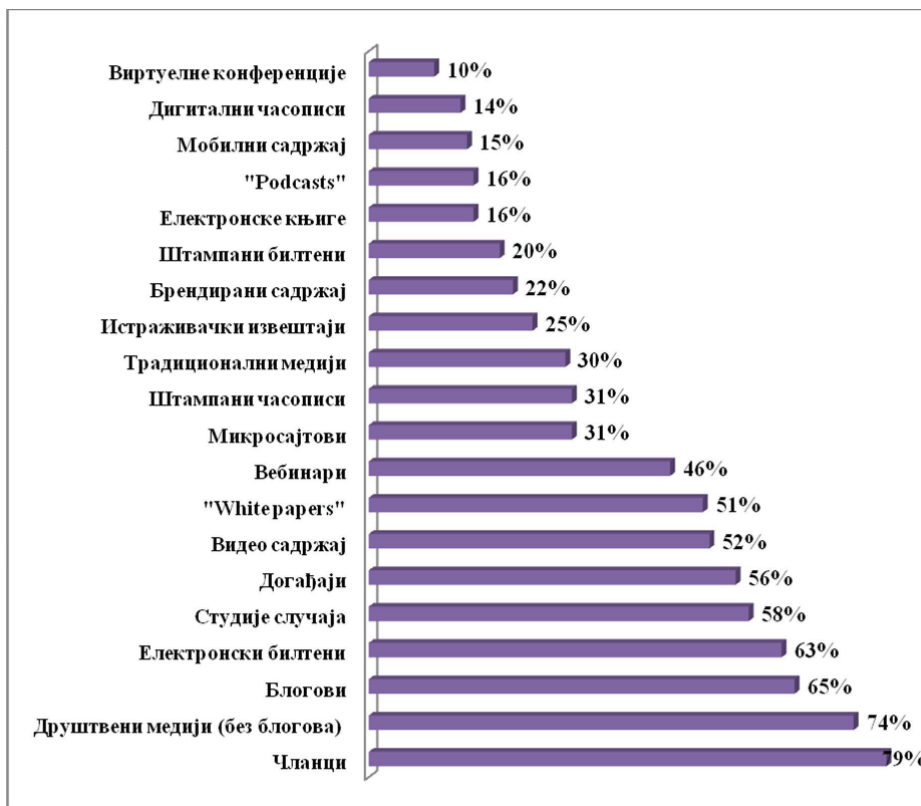
<sup>12</sup> Marketo (2010), “*Creating Content that Sells: Content Marketing for Demand Generation*”, Marketo, Inc., [www.marketo.com](http://www.marketo.com), стр. 1.

<sup>13</sup> Marketo (2010), “*Creating Content that Sells: Content Marketing for Demand Generation*”, Marketo, Inc., [www.marketo.com](http://www.marketo.com), стр. 1-2.

<sup>14</sup> Content Marketing Institute – CMI (2012), “*B2B Content Marketing: 2012 Benchmarks, Budgets and Trends*”, CMI & MarketingProfs, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com), стр. 5.



Слика 1. Примена маркетинга садржаја (по тактикама) на пословном (Б2Б) тржишту

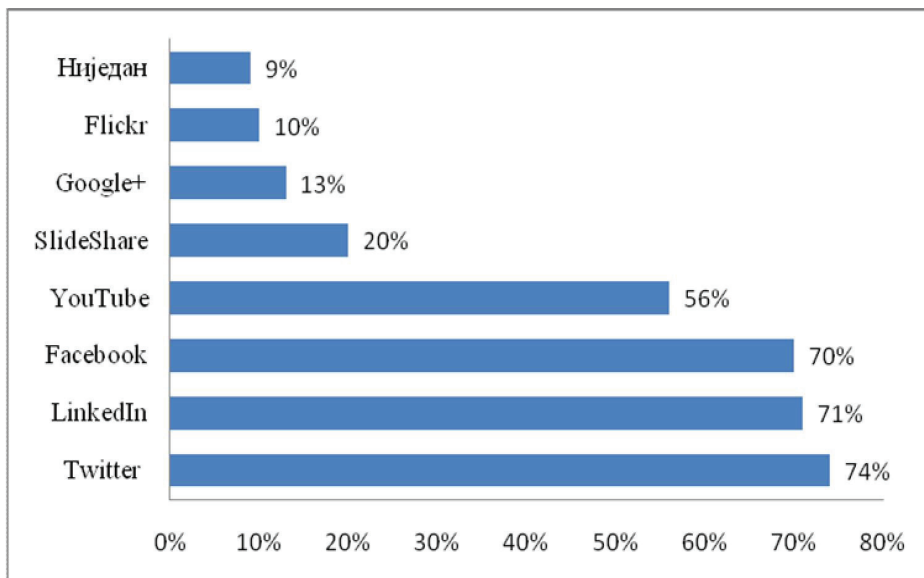


Извор: Content Marketing Institute – CMI (2012), “B2B Content Marketing: 2012 Benchmarks, Budgets and Trends”, CMI & MarketingProfs, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com), стр. 5.

За дистрибуцију садржаја, организације користе следеће друштвене медије (према резултатима истраживања CMI, 2012, стр. 7): *Twitter* (74%), *LinkedIn* (71%), *Facebook* (70%), *YouTube* (56%), *SlideShare* (20%), *Google+* (13%), *Flickr* (10%), ниједан (9%)<sup>15</sup>

<sup>15</sup> Извор: Content Marketing Institute – CMI (2012), “B2B Content Marketing: 2012 Benchmarks, Budgets and Trends”, CMI & MarketingProfs, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com), стр. 7.

**Слика 2. Коришћење сајтова друштвених медија за дистрибуцију садржаја на пословном (Б2Б) тржишту**



Извор: Content Marketing Institute – CMI (2012), “*B2B Content Marketing: 2012 Benchmarks, Budgets and Trends*”, CMI & MarketingProfs, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com), стр. 7.

### **Процес креирања онлајн садржаја у функцији стварања тражње**

**Онлајн садржај утиче на стварање тражње на следеће начине:** стварањем (*lead generation*), одржавањем (*lead nurturing*) и рангирањем потенцијалних онлајн купаца (*lead scoring*)<sup>16</sup>. **Правила маркетинга онлајн садржаја у процесу стварања потенцијалних онлајн купаца су:**

- непромотивни садржај – јер промотивни материјали не привлаче потенцијалне купце;
- битан садржај за потенцијалне купце – само битни материјали са аспекта потенцијалних купаца привлаче пажњу;
- садржај „затвара геп“ – решава проблем или даје одговор на битно питање у пословању;
- добро написан садржај – додатно доприноси имиџу организације;
- садржај је битан за организацију – тј. усклађен је са циљевима организације; у супротном, писање садржаја је губљење ресурса;
- пружа доказ – путем цитирања, актуелне метрике и статистичких података и сл.

<sup>16</sup> Marketo (2010), “*Creating Content that Sells: Content Marketing for Demand Generation*”, Marketo, Inc., [www.marketo.com](http://www.marketo.com), стр. 2.

Добар садржај требало би **промовисати**. Садржај се може промовисати постојећим и циљним купцима путем: сајта, i-мејл кампања, друштвених медија, претраживача, догађаја, спонзорстава итд. Додатне препоруке за промоцију садржаја су:

- упознавање утицајних особа (као што су блогери, аналитичари, утицајни у штампаним медијима) са садржајем тако да они исти даље деле са својим следбеницима путем друштвених медија, објава на блогу и сл.;
- стварање саопштења за штампу (јавност) која се односе на садржај;
- постављање линка ка приступној страници (*landing page*) на осталим страницама на сајту;
- банери који представљају садржај на сајту;
- блог организације;
- тестирање различитих огласа и кључних речи који воде ка приступним страницама на сајту;
- представљање путем различитих друштвених медија, укључујући друштвене мреже (*Twitter, LinkedIn, Facebook*), блогове итд.;
- разматрање *ROI* и трошкова плаћених промоција ради одлуке о стратегији.<sup>17</sup>

Битно питање је у погледу **регистрације** (пријављивања) за преузимање садржаја. Често, одређени материјали се могу преузети без регистрације. Међутим, да би маркетинг садржаја био ефективан са аспекта стварања потенцијалних онлајн купаца, тј. прикупљања података о истима, потребно је постављање формулара. Формулари могу да буду у и-мејлу или на приступној страници. Другим речима, да би прималац и-мејла и/или одређени посетилац приступне странице бесплатно преузео садржај за који је заинтересован, мора да попуни формулар (у коме су питања о особи и организацији у којој ради). На наведени начин, организације долазе до података о потенцијалним онлајн купцима.

Садржај има значајну улогу у **процесу одржавања односа** са потенцијалним онлајн купцима, када још увек нису спремни за куповину. **Рангирање потенцијалних онлајн купаца** на основу преузетог садржаја омогућава усмеравање продајног тима ка мањем броју високо квалитетних потенцијалних купаца.

Један од савета за управљање онлајн садржајем је „размишљати као издавач“. У складу са наведеним саветом, **процес креирања онлајн садржаја** обухвата **следеће фазе**: 1. идентификовање и схватање аудиторијума, 2. састављање, оцена и прилагођавање садржаја, 3. прилагођавање - мапирање садржаја према циклусу куповине и 4. одређивање редоследа (календара) објављивања.<sup>18</sup>

Добар план садржаја обухвата следеће важне карактеристике за сваки део садржаја:

- тип – видео, често постављана питања (*FAQ*), чланак, објава на блогу, вебинар, видео итд.;
- одговорна особа – за стварање и одржавање садржаја;
- наслов – привлачи пажњу, па је потребно уложити време у састављање наслова;
- фаза куповине – за сваку фазу, потребан је различит садржај;

<sup>17</sup> Marketo (2010), “Creating Content that Sells: Content Marketing for Demand Generation”, Marketo, Inc., www.marketo.com, стр. 2-3.

<sup>18</sup> Goliger, S. (2011), “A Practical Guide to Killer Marketing Content – How to Create Remarkable Content That Converse”, HubSpot, стр. 5-23.

- сегмент купаца – идентификовање посла, улоге и других карактеристика профила купаца;
- укупна кампања – повезивање садржаја са одређеном кампањом, темом или категоријом.<sup>19</sup>

Да би се креирао вредан садржај за аудиторину, потребно је пре свега **идентификовање и схватање захтева циљног аудиторину**. Другим речима, у маркетингу садржаја полази се од аудиторину. То даље значи давање одговора на питања као што су: ко су идеални потрошачи и потенцијални купци? Који су њихови проблеми, потребе и интересовања? Који су њихови највећи проблеми које покушавају да реше? Шта им је највише потребно? Које информације обично траже? Које типове садржаја преферирају? Како доћи до њих – путем претраживача, друштвених мрежа, блогова или на друге начине? Који трендови утичу на њихово пословање и лични успех? Одговори на наведена питања омогућавају стварање профила идеалних купаца (*buyer personas*). Профили идеалних купаца су засновани на демографским и подацима о *онлајн* понашању потрошача, њиховим мотивима, проблемима, интересовањима. Развој профила идеалних купаца може да почне од истраживања постојеће базе потрошача да би се идентификовали типови купаца производа. Ако постоји неколико различитих типова купаца, сваки се може детаљно описати, укључујући име, посао, демографске, податке о грани и организацији и сл.

Следи **развој профила типичног онлајн понашања идеалних купаца**. Наиме, након анализе циљних купаца, потребно је идентификовање свих начина - како спроводе истраживања о потенцијалној куповини на сајту одређене организације или на конкурентским сајтовима. У овој фази, битни су одговори на следећа питања: Шта циљни купци онлајн раде? Да ли читају блогове? Да ли су активни на мрежама као што су *Twitter*, *Facebook* или неким другим? Да ли су се пријавили за билтен? Које типове информација претражују и читају онлајн? Едукативне садржаје? Чланке о трендовима? Да ли гледају видео садржаје? За које производе одређене организације улажу највише времена у истраживања? Како користе те производе? Резултат наведеног истраживања требало би да буде детаљни опис демографских података, потреба и понашања циљних купаца. Што су подаци детаљнији, то је једноставније креирање садржаја за сваког циљног купца и одређивање промоције.

Следећа фаза наведеног процеса креирања *онлајн* садржаја је **састављање, оцена и прилагођавање садржаја**. За идентификоване профиле циљних онлајн купаца, састављају се различити типови садржаја. Понашање онлајн купаца, тржиште, производи организације и окружење се мењају, тако да је потребна анализа и прилагођавање садржаја.

При стварању тражње, значајно је истраживање фаза процеса одлучивања о куповини и **прилагођавање - мапирање садржаја према циклусу куповине**. Наиме, потенцијални купац пролази кроз различите фазе у процесу одлучивања о куповини. Даље, различити потенцијални онлајн купци, налазе се у различитим фазама процеса одлучивања о куповини. То значи да су потребни различити садржаји за потенцијалне купце зависно од фазе у циклусу куповине. Уобичајени циклус куповине обухвата следеће фазе: 1. свесност – потенцијални купац се упознаје са брендом или схвата да има потребу за производом организације; 2. истраживања/едуковање – потенцијални купац идентификује проблем и истражује потенцијална решења, укључујући производе посматране организације; 3. поређење/оцена ал-

<sup>19</sup> SringsCM (2012), "How to rule in the land where content is king", SringsCM, Content Marketing Institute, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com), стр. 3.

тернатива - потенцијални купац истражује алтернативе; 4. куповина - потенцијални купац одлучује од кога да купи. Следи мапирање - идентификовање садржаја и канала за сваку фазу циклуса куповине. Наравно, потенцијални онлајн купци могу да прате различите типове садржаја и преко различитих канала. Међутим, организација се усмерава на креирање и промоцију одређених садржаја према процесу одлучивања потенцијалних купаца о куповини. На пример:

- у фази стварања свесности - састављају се објаве („постови“) на блогу, ажурирају се текстови на сајтовима друштвених мрежа;
- у фази истраживања – погодне су е-књиге, вебинари, извештаји за одређену грану;
- у фази поређења/оцена алтернатива – могу да се понуде студије случаја, демонстрације производа, препоруке – искуства корисника производа;
- у фази куповине – погодни су извештаји аналитичара, детаљне информације о производу.

Конечно, потребно је **одређивање редоследа (календара) објављивања** појединих типова садржаја. Календар објављивања показује када и где би требало поставити (делити) одређени садржај, тј. који садржај је потребно креирати, које области (теме) би требало обухватити, на које циљне купце се усмерити (кога таргетирати) и колико често објављивати одређене садржаје. Састављање редоследа (календара) објављивања појединих типова садржаја обухвата:

- креирање календара ради уношења планова објављивања садржаја. Требало би саставити план бар три месеца унапред, а било би боље саставити шестомесечне или годишње планове.
- Сагледавање маркетиншких циљева као водича плана. Анализа циљног саобраћаја ка сајту, броја потенцијалних онлајн купаца и потрошача; као и претходних маркетиншких активности омогућава сагледавање потребног садржаја да би се остварили циљеви.
- Уношење датума у календар са специфичним задацима објављивања, као што су нпр. дневно ажурирање текстова на блогovima и друштвеним мрежама; постављање новог видео материјала или подкастинга сваке недеље; објављивање е-књиге сваког месеца итд. За сваки датум, потребно је навести тему, наслов конкретног садржаја и циљног купца. Циљ је стварање микса типова садржаја, области и циљних купаца да би били сигурни да су обухваћени сви сегменти.
- Навођење маркетиншких циљева за сваки вид садржаја.
- Обележавање важних датума или екстерних догађаја (нпр. сајмова) који су повезани са одређеним темама или типовима садржаја; и планирање ажурирања текстова на блогу, или креирања видео материјала на одређеном догађају.
- Истраживање могућности промене намене садржаја. На пример, објављивање целокупног извештаја о истраживању, после низа објава на блогу.
- Креирање посебних табела за сваку врсту објављеног садржаја, као што су објаве на блогу, вебинари, е-књиге, видео материјали итд. На тај начин, прати се објављивање сваке врсте садржаја, по циљним купцима и фазама циклуса куповине.

Препоруке за стварање вредног - битног, корисног и занимљивог садржаја су<sup>20</sup>:

---

<sup>20</sup> Goliger, S. (2011), "A Practical Guide to Killer Marketing Content – How to Create Remarkable Content That Converse", HubSpot, стр. 24-35.

- Праћење промена и трендова у одређеној грани – омогућава правовремено креирање битног садржаја. Праћење поједностављује пријављивање за *RSS feeds* са блогова који се односе на одређену грану или су усмерени на он-лине купце организације; пријављивање за и-мејл билтене који се односе на одређену грану, као и на добављаче и конкуренте. Провером пристиглог материјала, долази се до бројних идеја о садржају.
- Праћење комуникација на сајтовима друштвених медија – омогућава сагледавање о чему потенцијални купци комуницирају у реалном времену. Пажљивим слушањем може се доћи до бројних нових идеја о садржају. На пример, ако многи поставе исто питање које се односи на одређени производ, могуће је креирање садржаја ради пружања информација – одговора на постављено питање. Многи одлазе на *Twitter* или *Facebook* ради препорука при избору доваљача. Организација би могла да креира е-књигу ради обезбеђивања препорука, које се могу поставити (“поделити”-“share”) следећи пут када неко тражи препоруку. Ради ефикаснијег праћења конверзације на сајтовима друштвених медија, потребно је коришћење маркетиншких софтвера који омогућавају идентификовање и праћење одређених појединаца за које је организација највише заинтересована.
- Састављање тима који креира садржај – тим могу да чине појединци у организацији, али и екстерни стручњаци. Сарадници у организацији могли би да: повремено пишу текстове за блог који су у складу са њиховим послом; дају интервјуе, а затим да се кратки видео записи деле; саставе кратке презентације или одговоре на питања која се постављају путем вебинара. При ангажовању екстерних сарадника (писаца и уредника *онлајн* садржаја) потребно је одређивање теме, жељеног стила и тона, циљног аудиторијума.
- Промена намене садржаја – сваки садржај се може адаптирати, поново користити и објавити у другом формату. Идеје за постављање истих информација у различитим форматима су: комбиновање текста из претходног извештаја са новим видео записима ради креирања (мултимедијалне) видео е-књиге; претварање видео записа у објаве на блогу и е-књиге; коришћење питања и коментара са вебинара ради креирања нове е-књиге (након завршеног вебинара, могуће је састављање најинтересантнијих или најчешћих питања аудиторијума са одговорима тима); дељење презентација у различитим форматима – нпр. постављање презентација на сајту SlideShare, видео записа на сајту YouTube и креирање низа објава на блогу које се односе на питања дискутована за време презентација.
- Коришћење видео камере свуда – стварање видео записа не мора да буде захтеван процес. Идеје за једноставне видео записе су: снимање кратких спотова на догађајима (попут сајмова), интервјуисање експерата и/или посетилаца одређеног догађаја итд.
- Писање годишњих или најбољих (“best-of”) садржаја – посебно на крају године или за време одмора. Потребно је проналажење места у календару објављивања за: компилацију најпопуларнијих објава на блогу за е-књигу (“best-of”) сваког децембра; листе најбољих производа у току године; листе најбољих књига и сл.
- Спровођење оригиналних истраживања – потрошачи, потенцијални купци, блогери и новинари траже нове податке.
- Посматрање изван своје гране и аудиторијума – јер потрошачи имају различита интересовања.

- Састављање листе садржаја “за сва времена” (*evergreen*) – обухвата теме које су увек интересантне аудиторијуму без обзира на сезонске трендове, економске услове или друге екстерне факторе. На пример, увек актуелне теме су: идеје за уштеде времена или новца, савети у области здравља и фитнеса, чланци који се односе на универзалне проблеме циљног аудиторијума итд.

Кључни **изазови** у примени маркетинга садржаја (према резултатима истраживања СМИ)<sup>21</sup> су:

- креирање садржаја који ангажује постојеће и потенцијалне купце (41%),
- креирање довољног садржаја (20%),
- буџет за креирање садржаја (18%),
- недостатак визије менаџмента (12%),
- састављање разноврсног садржаја (7%).

Препоруке за маркетинг садржаја су: већа улагања, усклађивање врсте садржаја са циклусом куповине и већа подршка извршних руководиоца.

## Закључак

У информационом веку, моћ купаца је све већа. Конкуренција је интензивнија. Организације одговарају континуалним креирањем и бесплатним дељењем информација које су вредне купцима. Информације су у облику чланака, текстова путем друштвених медија, билтена, студија случаја, видео садржаја итд.

## Литература

1. Albee, A. (2010), „*Content is Marketing Currency – How Creating an Online Content Strategy Increases Lead Quantity and Quality*”, Marketing Interactions, Inc.
2. Content Marketing Institute – CMI (2012), “*B2B Content Marketing: 2012 Benchmarks, Budgets and Trends*”, CMI & MarketingProfs, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com)
3. Goliger, S. (2011), “*A Practical Guide to Killer Marketing Content – How to Create Remarkable Content That Converse*”, HubSpot.
4. Infusionsoft (2011a), “*10 Magnets to Capture More Leads Online*”, Infusionsoft, [www.infusionsoft.com](http://www.infusionsoft.com)
5. Infusionsoft (2011b), “*Content Marketing Strategies*”, Infusionsoft, [www.infusionsoft.com](http://www.infusionsoft.com)
6. Marketo (2010), “*Creating Content that Sells: Content Marketing for Demand Generation*”, Marketo, Inc., [www.marketo.com](http://www.marketo.com)
7. Miller, J. and A. Handley (2011), “*10 Strategies for Content Marketing, Events, & Marketing Automation Success*”, Marketo, Inc., [www.marketo.com](http://www.marketo.com)
8. Муховић, А. и Никола Ђурчић, Н. (2011) “Информациона технологија у савременој организацији”, Економика, 4, 173-182.
9. SpringCM (2012), “*How to rule in the land where content is king*”, SpringCM, Content Marketing Institute [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com)

<sup>21</sup> Content Marketing Institute – CMI (2012), “*B2B Content Marketing: 2012 Benchmarks, Budgets and Trends*”, CMI & MarketingProfs, [www.contentmarketinginstitute.com](http://www.contentmarketinginstitute.com), стр. 13.

Др Љубиша Стојмировић<sup>1</sup>  
Мр Александра Стојковић<sup>2</sup>  
Београдска пословна школа сс  
МСц Томислав Николић

## ПОЛИТИЧКИ МАРКЕТИНГ - НЕГАТИВНА КАМПАЊА

### Апстракт

*Честа је појава да политичке странке и појединци у току предизборне кампање покушавају да негативном кампањом остваре одређену предност у односу на своје ривале. Који су ефекти таквих кампања, да ли су оне успешне или чак контра продуктивне. Аутори овог рада на конкретном примеру покушавају да покажу резултат једне такве кампање.*

**Кључне речи:** кампања, политички маркетинг, странке, медији, бирачи...

**JEL Класификација:** D72, L82, M31

## POLITICAL MARKETING – NEGATIV CAMPAING

### Abstract

*It is common for political parties and certain individuals that during the election campaign they try to use a negative campaign in order to achieve a certain advantage over their rivals. What are the effects of such campaigns, whether they are successful or even counter-productive. The authors of these paper present specified case in order to show the result of such a campaign.*

**Key words:** campaigns, political marketing, parties, the media, voters...

### Увод

У последњих 20-ак година прогнозе аналитичара пред сваку изборну кампању почињале су стереотипом да ће кампања бити веома прљава, а затим је следило прегршт савета како треба избегавати негативну кампању. Шта је у ствари негативна кампања и да ли се свака критика може сматрати лошом? Како бирачима ставити до знања ствари које противкандидати раде лоше? Да ли се негативном кампањом смеју сматрати примери корупције, лажи и злоупотреба или само неистине, лажи и подметања, само су нека од питања на која ћемо покушати да нађемо одговор.

У земљама у којима вишепартијски систем и демократија имају неупоредиво дужу традицију, постоји јасна граница између негативне кампање и изношења негативних страна опонената које могу утицати на способност обављања државних и јавних функција. Читави тимови стручњака и истражитеља, ангажованих како

<sup>1</sup> ljubisa.stojmirovic@bbs.edu.rs

<sup>2</sup> aleksandra.stojkovic@bbs.edu.rs



од стане конкурената тако и од стране матичних партија, настоје да испитају „биографије“ кандидата како би избегли оправдане критике, односно предупредили нападе током кампање или вршења мандата. Код нас је још увек изражена појава постојања различитих кухиња, лобија, земљачких и других веза. Менаџмент политичке странке мора да одоли свим таквим и сличним притисцима и да кадрове бира према стручним и моралним квалитетима.<sup>3</sup>

Негативна политичка кампања на посебан начин указује на слабости противкандидата и излаже руглу оно што против кандидат представља. Контра ефекат негативне кампање је то што нападнути кандидати могу имати користи од напада које су покренули други. Негативна политичка кампања нема за циљ повећање броја гласова, већ јачање дезорјентисаности бирача. Секундарна сврха негативне кампање усмерена је директно на изборни штаб противкандидата, и има циљ да поремети временски распоред који конкуренти имају у кампањи. Једном нападнут, противкандидат је приморан да тражи одговоре у новонасталој ситуацији и тако изађе из календара и стратегије своје предизборне кампање.

Главни циљ негативне предизборне кампање је дискредитација политичких противника, и реализује се свим средствима – телевизијом, плакатима, интернетом, памфлетима или употребом сурогат гласача. Свуда у свету антикампање привлаче пажњу и утичу на опредељење оних који излазе на изборе, па ни Србија није изузетак. Грађани и медији понекад уживају у „заједничком послу сатанизовања оних који су предмет антикампање”. То повећава гледаност конкретне медија, поготово такозване жуте штампе. Када странке немају конкретна решења и резултате које могу да понуде и представе грађанима, немају другог избора осим да крену у антикампању.<sup>4</sup>

## „Историја“ негативне кампање у Србији

Опробана техника од почетка вишепартијског система у Србији била је негативна кампања. На првим вишестраначким парламентарним изборима у Републици Србији 1990. године СПС долази на власт ширећи страх од четника тзв. снага хаоса и безумља, тиме чинећи утисак да су они једини фактор стабилности иако не наводе било какве позитивне резултате своје дотадашње власти.

Просечан гласач у изборној кампањи 2000. године није могао да види ни један позитиван плакат ДОС-а, али је било безброј негативних на рачун Милошевићевог режима. Тек у другом плану кампање било је оно што ДОС нуди.

Акцент предизборних кампања од 2003. до 2012. био је баук „радикализма“.

Све наведено само је део опробаног рецепта и сценарија који је за реализатора негативне кампање на крају изборног циклуса имао позитиван ефекат.

На изборима 2012. године гласачко тело по први пут у историји модерне српске демократије постаје сито негативне кампање и главне мете излазе као победници. Подсетићемо се само једне од негативних кампања против Томислава Николића и Драгана Ђиласа. Познати плакати „Кумови Николић и муфтија Зукорлић“ и „Кумови Ђилас, Мишковић и Динкић“ најупечатљивији су примери негативне кампање. Наравно, већина је била непотписана. Крајњи резултат тих избора били су избор Томислава Николића за председника Србије и победа Демократске странке на градским изборима у Београду.

<sup>3</sup> Стојмировић Љ., Политички маркетинг, Бањалука, Буљони, 2001.

<sup>4</sup> <http://eizbori.com/istorija-negativne-kampanje-jos-od-1930-godine/#sthash.P2IOML8R.dpuf>

## Негативна предизборна кампања на изборима 2012. године

Комуницирање помоћу медија у политичком маркетингу и политици заузима значајно место. Овај вид комуникације омогућује политичкој странци да у веома кратком временском интервалу саопшти или упуту великом броју бирача одређену поруку или жељено обавештење<sup>5</sup> па макар то била и негативна кампања.

Плакат са две фотографије Томислава Николића на којима се грађани подсећају на његов политички пут - од радикала до напредњака био је смо почетак. На плакату се осим фотографија налази и крајње тенденциозно, провокативно и цинично питање: „Ко вас никад није слагао? Николић или Тома?“. Избор фотографија, једне где Николић носи мајицу са натписом „Шешел српски јунак“, и друге у улози лидера напредњака са осмехом на лицу, имао је задатак да дезоријентише гласаче. Творац плаката није очекивао већи раст броја својих гласова али је очекивао да би председнички кандидат Томислав Николић могао изгубити одређени број потенцијалних бирача.

Анализа домаћих медија показала је доминацију негативне кампање. Негативна кампања је била све интензивнија како се приближавао сам дан избора. Негативне рекламе су први пут потписиване од стране аутор-партија, а уочено је и неписано правило да се на негативну кампању конкурената одговарало у веома кратком року, те су се у току кампање креирали спотови као одговор на нападе политичких опонената. Дебатовање у емисијама посвећеним изборима било је сведено на врло површан ниво са пуно негативне кампање.

Развој интернета и друштвених мрежа отворио је нове могућности (информисања). Све што се догоди, добро или лоше, преноси се интернетом у реалном времену и немогуће је спречити или контролисати те канале. Предизборна кампања се први пут активно водила и на друштвеним мрежама (Facebook, Twitter итд). На основу праћења активности партија у on line сфери може се закључити да су партије заборавиле на оне због којих су и присутне на политичкој арени и гро пажње усмериле на потезе „конкуренције“. Мониторинг on line медија показује да су странке на интернету, баш као и на традиционалним медијима, имале превасходан циљ – „изблатити“ личност противкандидата, заборављајући на сопствене страначке идеје, без намере да се грађанима омогући утицај на конкретне политичке одлуке.<sup>6</sup>

Један од мотива негативне кампање може да буде и обарање рејтинга некога ко реално ради више и има боље резултате или бољи програм. У том случају се антикампањом скреће фокус са нечијих резултата на грешке и тај политичар или странка, ако се кључна порука антикампање понови довољан број пута, врло брзо постаје црна овца. Занимљиво је да антикампање не морају увек да буду покренуте од стране политичких странака. Често и други заинтересовани центри моћи имају интерес да утичу на то да неки политичар не буде изабран.

Дезинформација је један од алата негативне кампање који користи изобличене информације. Изобличење изазвано игнорисањем настаје када публика, или игнорише узрок неког догађаја или је пристрасна, што значи да је свесна само узрока које су навели неки од учесника догађаја. Изобличење изазвано „тежином“ је једнако чињеници да публика придаје већу важност неким чињеницама у односу на друге, базирајући свој суд на нерационалним критеријумима. Страх од доласка напредњака на власт пројектован је изјавама о поновном увођењу виза, увођењу

<sup>5</sup> Стојмировић Љ., Политички маркетинг, Бањалука, Буљони, 2001.

<sup>6</sup> <http://eizbori.com/istorija-negativne-kampanje-jos-od-1930-godine/#sthash.P2IOML8R.dpuf>

санкција и рата на Косову. Бирачи су уплашени вестима о незапослености, економској кризи и отказима, поготово ако на власт дође Српска напредна странка, без икаквих релевантних аргумената и доказа. Бирачима је подсвесно сервирано у ком правцу треба размишљати. Све наведено имало је задатак изобличења стварности услед погрешних уверења, при чему бирачи треба да верују у нереалне чињенице или верују да одређене реалне чињенице у ствари нису реалне.

Употреба „политичког сурогата“ постала је проверена техника којом се највише служила Демократска странка. Политички сурогати су особе или организације које код бирачког тела уживају одређени углед и статус (и на први поглед не делују у политичкој арени), а имају за задатак да критикују кандидата којег не подржавају или да гласно хвале „свог“ кандидата на начин који њему иде у корист, а што он сам не би могао рећи односно радити. Сурогати говоре оно што би кандидат хтео да се зна о њему, а што би изречено од њега самог деловало као хвалоспев самом себи и софистицираним публикама изгледало смешно. Сурогат такође служи за још једну сврху, а то је „покриће“ у случају негативне реакције јавности на то што је речено. Он тада преузима ударце јавности и јавност негативно реагује према сурогату, а не према кандидату којег сурогат заступа. Нестраначке јавне личности (у Србији су то најчешће глумци, писци и независни политички аналитичари) најчешће су износиле ставове које Демократска странка сама не би могла да саопшти.

Још једна од особина негативне кампање јесте „извлачење“, цитата и делова из контекста како видео снимака, тако изјава, фотографија и гестова без обзира на временску, просторну и амбијенталну димензију. Наравно, после тога неизбежно следи пристрасно коментарисање и сугестивно постављање питања.

Све наведене технике имају задатак да дискредитују личност и странку, „помуте“ разум бирача и наведу конкурентску страну на погрешан потез. Метоје су објекат напада су политичке идеје, њихови заступници и групе којима су идеје привлачне и прихватљиве. Деконструкција угледа носиоца ослабиће вредност саме идеје, програма и циља. Праг толеранције политичког противника ставља се на испит, а реализатор негативне кампање као последицу такође очекује брзоплет, непримеран и неопрезан потез конкурената. Пажња конкурената такође бива фокусирана на противодговор док време неумољиво тече поред правих и конкретних проблема које актуелна власт као учесник у кампањи покушава да заобиђе.

## Закључак

Негативна кампања постала је српска свакодневица без обзира да ли је у жеку изборна кампања или не. Деструкцијом можете одредити некога да не гласа за другог, али ћете га тешко уверити да гласа за вас. Да ли је неочекивана реакција бирача на негативну кампању у изборима 2012. била израз тренутног стања нације или је резултат сазревања бирачког тела и интересовања за конкретне проблеме и решења? На то питање одговор ће дати време. Једно је сигурно, негативне кампање у изборима који предстоје биће све мање. Макијавелистичко гесло „Циљ оправдава средства“ ће бар за неко време заобилазити негативну кампању.

Важно је знати да се простор за антикампању ствара сопственим грешкама. Посебну пажњу, нарочито у кампањи, треба посветити управљању односима с јавношћу а кампању градити на властитом имиџу, програму и циљевима.

## Литература

1. Богићевић Миликић Б., (2006), Менаџмент људских ресурса, Економски факултет, Београд.
2. Калдерон Адигес Исак., (2012), Адигес о политици, Хесперијаеду, Београд.
3. Марковић, Р., (2006), Уставно право и политичке институције, ИПД Јустинијан, Београд.
4. Николић, М., О реформи наше државне администрације, „Економика“, Ниш, бр. 2/2010.
5. Радовановић, Т., Стојмировић Љ., Стојмировић С., (2010), Методологија, БПШ, Београд.
6. Славујевић, З., (2005), Политички маркетинг, Факултет политичких наука, Београд.
7. Славујевић, З., (2005): Ослоганима, Социолошки преглед, бр. 1/2005.
8. Стојковић, Р. и Раичевић, М., Политички ризик и међународно пословање, „Економика“, Ниш, бр. 3/2010.
9. Стојмировић, Љ., (2001), Политички маркетинг, Буљони, Бањалука.
10. Стојмировић, Љ., (2012), Маркетинг, БПШ-ВШСС, Београд.
11. Интернет извори
12. <http://eizbori.com/istorija-negativne-kampanje-jos-od-1930-godine/#sthash.P2IOML8R.dpuf>
13. <http://www.vestinet.rs/u-fokusu/tadic-izgubio-zbog-negativne-kampanje-o-protivniku-lose-a-o-sebi-nista>

Др Јулија Авакумовић<sup>1</sup>

Др Јелена Авакумовић

Висока струковна школа за Дизајн, Технологију и Менаџмент, Београд

## POTENTIAL OF BUSINESS

### Abstract

*Potential of businesses is available and relevant developed business opportunities which under certain conditions can affect the results of the business. Those are certain conditions possible exposure of the company. The success of a business depends of the knowledge of these resources and the way how to find the optimum combination of scale, structure and dynamics of available resources by the management of the business.*

**Key words:** *business, potential, opportunities, optimum combination*

**JEL Classification:** M21, O25, F63

## ПОТЕНЦИЈАЛИ БИЗНИСА

### Апстракт

*Потенцијали бизниса су расположиве пословне и развојене могућности које под одређеним условима могу утицати на резултате бизниса. Њима су одређени услови могућег деловања фирме. Успешност бизниса увелико зависи од познавања тих потенцијала и изналажење оптималне комбинације обима, структуре и динамике расположивих потенцијала од стране менаџмента бизниса.*

**Кључне речи:** *бизнис, потенцијали, шансе, оптимална комбинација*

## Introduction

Potential of business and its available are numerous and diverse. Form and ability to use the potential of businesses are quite different. The fact is that some resources referred as the potential has to a large extent or to some is in limited supply. Forcing it to those who use them should be aware that these resources are exposed to constant changes that they need to manage and use them rationally. Depending on the characteristics and the useful form of potential impact on business results, they can be classified into several groups.

Achieving certain business goals can be achieved by a rule based on a small or large scale utilization of all resources.

## Human resource like potential of business

Human resources with its working abilities are one special importance for the successful operation of the business. It is no particular objective of organized business.

<sup>1</sup> julijaavakumovic@vtts.mycpanel.rs

They are the basis of the constitution of the business system, operation and use of available resources. The scope and structure of human potential are determined by:

- The number of workers, who could be involved in the process,
- Their professional and qualification structure,
- Psycho-physical abilities,
- The level of ethics and work culture,
- The level of social relations and
- Degree of motivation.

Human resources depends more quantity of work, or the number of employees and those who could, under certain conditions, to include the environment in the process of working specific company.

The achievement of certain business tasks requires appropriate staff structure. This form of human resources covers the current state of educational backgrounds and those who could, through the education process; we adjust the objective needs of the work. Successful achievement of certain business goals and results requires adequate professional staff structure.

Psycho - physical fitness workers is one of the prerequisites for successful execution of the assignment.

Ethics and work culture is the ratio of staff to work tasks. This form of human resources potential is expressed as the already accepted work culture, and the measures and actions that encourage a favorable attitude towards the tasks and the goals of the business.

Under the social relations include the relationships of employees in management and executive positions. These relationships affect the motivation of workers for work results.

Using the above personnel and other resources depends on the motivation of workers for work results. The motivation may be material and immaterial. Material motivation depends on the actual operating results. Forms of intangible motivations may be different such as a promotion at work, the distribution of duties and tasks, employment and the like

### **Financial management like potential of business**

The financial potential implies the possibility of financing the current, medium and long term business needs. These options are defined, like:

- Scope of financial resources,
- The structure of financial resources,
- financing conditions,
- The structure of investment, and
- The use of financial resources expended.

The volume of financial resources depends on the amount of internal and external funding sources. Internal financial resources are accumulated assets concrete business. It formed part of the appropriation of profits or dividends to shareholders of reinventing that is specially used for the expansion of business by concrete company. External funding sources are involved borrowed funds in a particular business in the form of loans, joint ventures and other forms of external financial sources.

Structure of financial sources may be different, more or less favorable, from the standpoint of their impact on business results. It shows the share of total financial

resources of certain funding sources, such as retained earnings, external funding sources, short-term, medium-term and long-term loans, then various forms of joint ventures and the like. As a rule it is best to have the structure of a higher share of own funds.

Financing conditions affecting the financial potential over the length of the repayment period, the interest rate on the loans, the terms of participation in the profits and the like.

Unchanged, the scope and structure of financial resources financial potential is dependent on the structure of decentralizing resources. For example, the same type of funds involved in liquid funds, increase financial potential in relation to the assets employed on the stock market, unused installed technical capacity, bad debts, uncovered loss etc.

The financial potential is dependent on the degree of its use and impact on business results. Unchanged, the scope and structure of available financial resources, the financial potential is greater in its fuller and rational use, rapid circulation of working capital, better utilization of installed technical capacity.

### **The market like potential of business**

Market as a potential organizational system affects the business system through:

- The scope of the possible realization of goods and services in domestic and international markets,
- Procurement Opportunities,
- The level of input and output prices and
- The level of investment per unit of production volume.

The scope of possible realizations and the price level are formed depending on the relationship between supply and demand dynamics in successive periods. These relationships change under the influence of many factors that affect supply and demand. The change in demand is caused by: price levels, changing consumer tastes, the emergence of new products, price changes substitution related goods and services, change the number of consumers in the market, changing the structure of consumption and the like.

The change offers is affected by: changes in production technology, changes in prices of final goods and services, changes in purchase prices, resources, materials and energy, the change range, the possibility of firms to innovate products. Economic laws specific firm is forced to adjust its product range, quality, design and price of the product and service requirements of market demand.

### **Technical and technology like potential of business**

Technical and technological potential are determined by the technical and technological conditions. These include all material inputs and outputs of the process of reproduction in company. The material comes from the process of work produced products and services to its use value, while the material enters the process fixed resources as materials and energy. Technical and technological resources are defined scope and technical and technological characteristics: products, instruments of labor, materials and energy.

### **Information resource like potential of business**

Information resources are an important factor in the successful management of organizational systems business. Their use in the performance of the business of manufacturing activity allows multiple increase productivity, improve business results and contribute to the humanization of work. It includes: elements and subsystems organizational business systems, hardware and software capabilities to handle management information.

### **Social resources like potential of business**

Social resources are mostly constitutional elements of macro-economic system. The influence of social resources on the organizational system business is manifested through the following components:

- Macroeconomic system,
- The political system,
- The education system,
- The socio-economic development, and
- The level of globalization.

### **Natural resources like potential of business**

Natural resources are resulting from natural conditions that affect, or may affect, the results of the business. They usually appear as a particular work environment, as well as specific working environment or a particular climate and other natural conditions of work. The forms of natural resources can be different, such as geological, hydrological, climatic, ecological, geographic, demographic, and others.

Natural conditions are formed under the influence of natural laws, such as laws: regeneration of fauna and flora, resistance and elasticity of the material, the movement of air and ocean currents, heat and light, biological and demographic laws of motion and other populations. Over time, the natural conditions are less under the influence of measures of social policy, organizational activities of firms and individuals. It is important to note that the available resources should be used more rationally and continuously work on finding appropriate substitutes for certain types of natural resources.

### **Knowledge like potential of business**

Knowledge is a prerequisite for expansion, activation, balancing and efficient use of all forms of available resources. Scientific potential includes all available basic and application of knowledge to be used, or, under certain conditions, can be used to achieve specific business goals. It is time to educate existing knowledge in order to use the new development of information resources that occur over time. These potentials are activated and the balance with other resources and are used depending on the efficiency of a particular business.



## **Residual potentials like potential of business**

Residual potentials include all those factors and factors that are not included in the previous types of potential from which derive some positive or negative impacts on the organizational system business. They exhibit the effects arising from the corporate image, scientific discoveries, hereditary rights, natural disasters and others.

## **Design like potential of business**

Product or service is the backbone of thought and production and operations of any business. However, it cannot be any kind of product or service, especially not those that are created by intuition and free will of designers and other professionals. The most important thing is to create products or services come from the needs of consumers, as well as their demands, desires, purchasing power, and the like. It is necessary to design and produce a product or service to realize the wishes and demands of consumers, because otherwise there is no chance to get to sell and make a profit.

Should the product or service be received by consumers depends on the quality of marketing - information and the ability of designers to create superior products / services. It is not enough just to create a product / service you are asking for it to be more competitive and more efficient than products / services from other manufacturers. Collaboration marketing and design must be sound, strong, constant and efficient in terms of design and sell products on the market. Design through their creative activity change and regulates the entire financial environment, which determines all the spiritual and physical aspects of human existence. Acting in the welfare of design man is constantly improving and facilitating the work and life, changing in the mind, traditions, habits and look at their own place in nature. From such a strong and permanent impact on improving product design, and derive all like experiences in work and life. It is essential that the design of the product through beautifies life, facilitates the work increases the standard, contributing to education and structure, as well as progress in the economy and society and thus has significant potential as an important part of any business.

## **Marketing like potential of business**

Marketing is geared towards meeting the two main groups of interest:

- The interests of consumers to optimally meet the needs, demands and desires,
- The interests of businesses in the manufacturing and business that has many aspects, but the main aspect is profit.

Marketing is the business activities and strategies, which are aimed at an orientation and establishing business relationship with the market and business environment. Basically, the entire marketing activities are research and operational activities directed towards the global goal - ensuring stable operations and business development. The bottom line is that marketing in the center of its research activities are still consumers, so it follows that it is a significant potential business. If you are using the marketing business customers satisfy in a better way than that offered by competitors, it is quite certain that the base of support consumer business to achieve business objectives. To achieve these goals marketing resources need to work integrated with other potential

business, but the primary co-operation with the potential of design as potential designs are created and improved products / services, which are the main instrument to attraction consumers.

The main task of marketing a business is a potential for linking production and consumption. Marketing is at the present time a lot of studying, analyzing, investigating, and on the basis of the various rules and make recommendations for its use as a significant potential of any business.

“Marketing is a scientific and professional discipline , economic, business process , business orientation , concepts , politics , philosophy , strategy and tactics , as well as system functions, a set of activities and organizational units in the company - which are aimed at achieving economic goals in production and operations , as well as satisfy the need of consumers and society. “ (1).

Analyzing the definition and its importance in monitoring and using marketing as a significant potential of any business come to the conclusion that the marketing and his knowledge of the first steps you need to master and take advantage of its legality ascent to the top of the successful businesses in relation to their competitors.

### **Research and development like potential of business**

Based on the existence and progress of any business consists of various research and development of its parts. To this end, the business in its organizational form is the research and development, which performs an important function in the production and business. Engineering, technology, information, materials, products and the organization of work are in constant development. It is sometimes a consequence of fundamental and applied scientific research, but in the organizational form of business that is most often the consequence of potential research and development. These potentials with its organizational structure, which is part of the organizational structure of a business and a team of researchers, should be adapted to the specific development needs of businesses, especially in technology, materials and products. Product development largely occurs within the potential designs, provided that it is a business in its organizational structure. Best if the research and development of products / services with shared resources design and research and development. In this case it is necessary to divide the development of certain properties of the product (design resources to develop aesthetic and ergonomic features), a potential research and development focuses its activities on the construction, materials, technologies and the like.

It is important to point out that jointly engage potential marketing research and development in the research of new competitive products, new materials, trends of fashion and the like in order to be systematically directed towards a single goal, and the creation of high quality, competitive and efficient product / service.

### **Total quality management (tqm) like potential of business**

Today we can talk about quality of life, which is similar to the beauty of life, and man it feels senses but they are difficult to measure. “Quality is one of the few phenomena that attract people’s attention, because it is involved in all areas of their life and work. It haunted the people of the past, because all the mind and physical work created, it had to meet certain quality criteria. These criteria have changed over time in line with the development of science, technology, art and others. Certainly the qualities of the roots

are in the distant past, in the old crafts and art. General progress in all spheres of human activity, evolved and quality of the material and spiritual is creation of man. Today's modern civilization is faced with incredible achievements in quality, especially products that create industry and meet a wide range of human needs, demands and desires "(1).

The creation and development of quality products and services, we always must come from consumers. They dictated the quality and they always must go out to meet him, because if we do not do it for us to do competition. In this sense, we need to be marketing oriented in the field of quality to our products and services for consumers create a desire to purchase.

One of the important aspects in the research, development, and ensuring the continuous creation of quality - is the quality system. His roots are in control of the product in the production, which was previously performed in order to ensure quality, consumer protection and public interest in general.

The development path of quality most of the authors associated with the following steps:

- Technical control, inspection (QI-quality inspection)
- Management (quality control) QC-quality control),
- Quality Assurance (QA-quality assurance),
- Quality Management (QN - quality management), and
- Total (integrated) Quality Management (TQM - Total quality control).

Quality management today is done with the help of a series of standards ISO 9000, controlled via:

- Management of product / service quality,
- Quality management and labor, and
- Quality Management organization.

Latest standard ISO 9001: 2000 relates to the requirements of the quality management system under which an organization needs to demonstrate its ability to meet customer requirements. Series of ISO 9004: 2000 quality management system includes - guidelines. Both of these standards are compatible the ISO 14000 series of standards covering quality management system environment.

Currently valid standards emphasize process approach and understanding customer requirements with the introduction of the product into the market and testing the function of measuring customer satisfaction with products and services. For these tasks shows that the Total Quality Management is one of the significant potential of the business, the application of the business contributes to the profitability of the business.

## **Conclusion**

The main objective of the company is to maximize profits from which are derived the other goals. It is thought that most of the companies instead of the policy of maximizing profits. Companies are not willing to lower the prices of their products from competitors because it may not cause personal reactions, and thus may lose more than they gain increased traffic.

Each company performs grading and ranking of goals according to their importance and priority. The criteria for the classification of targets according to their importance and priorities are based on the time horizon (short, medium and long term), according to importance (basic - Primary, Secondary level - accessory), according to a spatial point of view (the company goals, objectives parts of the company) and the essence goals.

According to the theory of the free market economy a company's goals might be: According to the macroeconomic system, and the economy as a whole that contributes to the social well-being and quality of human needs, according to microeconomics - meeting the needs of individuals and organizations to mezzo needs to be defined differently (like making profit, as development or conquer new markets).

So, the company is established in order to develop and with a view to its products and services and results in the production, transportation or other services to meet the specific needs of the society. Satisfying the needs and demands of society, which is expressed through the market, the company achieves economic goals for which it is established and justifies its existence.

## References

1. Јулија Авакумовић, Јелена Авакумовић: Економика бизниса, ДТМ, Београд, 2011.
2. Јулија Авакумовић, Јелена Авакумовић, Менаџмент производа, Београд, 2013.
3. Д. Момировић, Модел менаџмента у пословању поморске луке Бар, Економика, вол.58, бр.2, Ниш, 2012.
4. Јулија Авакумовић, Јелена Авакумовић, Унапређење продаје као део технике масовних комуникација у маркетингу, Економика, вол.57, бр.2, Ниш, 2011.

Др Јовица Марковић  
MSc. Јована Мутибарић<sup>1</sup>

Др Марко Царић

Универзитет привредна академија у Новом Саду,

Факултет за економију и инжењерски менаџмент, Нови Сад

## ОДРЖИВОСТ МОДЕЛА МОНОПОЛИСТИЧКЕ КОНКУРЕНЦИЈЕ У ВРЕМЕ СВЕТСКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ

### Апстракт

*Све до почетка 1920-их класична теорија цена укључивала је два главна модела, савршену конкуренцију и монопол. Међутим, 1933. године Е. Chamberlin и Ј. Robinson уводе нову теорију монополистичке конкуренције. У доба светске економске кризе, када опстају само најмоћнији привредни субјекти, модел монополистичке конкуренције је веома тешко одржив. Наиме, и у најразвијенијим привредама света, најраспрострањенији модел тржишне структуре замењује монопол. Смањење понуде услед банкрота великог броја фирми, у комбинацији са опадањем тражње као последице мера штедње, и са друге стране све израженија потреба држава за све већим буџетским приливима, доводе до поскупљења у свим секторима привреде. Све набројане околности доводе до настанка екстремног тржишног модела односно монопола, чак и у оним земљама света које су биле познате по диверзификованом тржишту и моделу монополистичке конкуренције. Осим тога, добро је познато да је ниво запослености мањи у економијама које нису конкурентне. Изнесена чињеница је још једна у низу премиса које доприносе закључку да је одрживост монополистичке конкуренције у условима кризе готово немогућа, обзиром да смо сведоци високе стопе незапослености на тржиштима рада неких земаља ЕУ (Шпаније, Грчке, Италије, Португалије и Ирске). Предмет овог рада је да се испита вероватноћа могућности опстанка и одрживости тржишног модела монополистичке конкуренције у условима глобалне економске кризе и транзиционе економије, као и реформе пред којом се налази јавни сектор Републике Србије. Циљ је утврдити постоје ли могућности за опстанак поменутог тржишног модела у условима реиндустријализације, која је неминовни пратилац процеса глобализације.*

**Кључне речи:** монополистичка конкуренција, светска економска криза

**ЈЕЛ Класификација:** D4, D43, D430

## SUSTAINABILITY OF MONOPOLISTIC COMPETITION DURING THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND REINDUSTRIALIZATION

### Abstract

*Until the early 1920s, the classical theory of price included two main models, perfect competition and monopoly. However, E. Chamberlin and J. Robinson introduced a new theory of monopolistic competition in 1933. At the time of global economic crisis, when only the most powerful companies survive, the model of*

<sup>1</sup> jovana.mutibaric@gmail.com

*monopolistic competition is hardly sustainable. In fact, the most widespread market model in highly developed world economies has been replaced by monopoly. Supply reduction due to the bankruptcy of many companies, combined with demand decline as a result of the austerity measures, and on the other hand growing need for higher budget inflows, lead to the price hikes in all industries. All mentioned result lead to an extreme market model – the monopoly; even in countries that were known as market economies and by its monopolistic competition. Furthermore, it is well known that employment level is lower in economies that are not competitive. That fact additionally contributes to conclusion that the sustainability of the monopolistic competition is almost impossible during the crisis, considering that we have witnessed high unemployment rates in some EU countries (e.g. Spain, Greece, Italy, Portugal and Ireland). The subject of this paper is to explore sustainability of the market model of monopolistic competition in conditions of the global economic crisis, transitional economies and the reform, under which is a public sector of the Republic of Serbia. The aim of the paper is to determine are there any opportunities for the survival of the mentioned market model in terms of re-industrialization, which is inevitable companion of globalization.*

**Key words:** *monopolistic competition, global economic crisis*

## Увод

Све до почетка 1920-их класична теорија цена укључивала је два главна модела, савршену конкуренцију и монопол. Међутим, 1933. године Е. Chamberlin и Ј. Robinson уводе нову теорију монополистичке конкуренције (Koutsoyiannis, 1996: 202).

У многим гранама привреде, иако више предузећа конкурише, свако од њих има одређену монополску моћ: има контролу над ценом и може наплаћивати цену већу од граничног трошка. Монополистички конкурентно тржиште слично је савршено конкурентном тржишту са три битна аспекта: на њему има много купаца и продаваца, улазак и излазак са овог тржишта је слободан и компаније прихватају цене других компанија као задате тј. дефинисане (Samuelson и др., 2005: 188). Међутим, оно се разликује од савршено конкурентног тржишта по томе што су производи диференцирани – свако предузеће продаје одређену марку производа, која се разликује по квалитету, изгледу или реномеу, али је свако предузеће једини произвођач своје властите марке производа. Величина монополске моћи предузећа зависи од тога колико је успешно у диференцирању свог производа од производа других предузећа. Примери монополистичке конкуренције су бројни: кафа, паста за зубе, прашак за прање рубља, безалкохолна пића и сл. (Тривић и др., 2008: 243).

Други феномен који анализирамо јесте актуелна светска економска криза. Светска финансијска криза је започела крајем 2007. год., а сигурно је да ће она потрајати уз далекосежне, глобалне последице и да се за сада одиграо само крај њеног почетка. С тим што пројекције говоре да дно другог, много интензивнијег и дубљег таласа финансијске кризе тек предстоји.

Предмет овог рада је да се испита вероватноћа могућности опстанка и одрживости тржишног модела монополистичке конкуренције у условима глобалне економске кризе и транзиционе економије, као и реформе пред којом се налази јавни сектор Републике Србије. Циљ је утврдити постоје ли могућности за опстанак поменутог тржишног модела у условима реиндустријализације, која је неминовни пратилац процеса глобализације.

## Глобална економска криза

Основни узрок кризе, која је започела на хипотекарном тржишту САД<sup>2</sup>-а, а касније се путем система спојених судова проширила на цео свет, представља одобравање хипотекарних кредита без учешћа, са променљивом каматном стопом (која је имала сталну тенденцију раста) клијентима са ниским кредитним бонитетом. Одобрени хипотекарни кредити су паковани у “хартије од вредности обезбеђене хипотеком”. Њих су куповале велике инвестиционе банке и даље их продавале на финансијском тржишту као “колатеризоване дужничке обвезнице”, које су носиле прецењени, највиши ранг – ААА секјуритизованих ХОВ<sup>3</sup> и ванбилансно се евидентирале. Осим тога значајно је присуство “финансијске пирамиде” односно одобравање нових кредита ради отплате камата, али не треба заборавити ни утицај “пирамидалних банака”. Типичан пример је случај *Мејдоф*, где је глава операције био бивши директор NYSE<sup>4</sup> и творац електронског трговања на берзама САД-а, који је уживао високо поверење улагача. Наиме, његова превара је годинама реализована, а да нико није ни посумњао да се преузети депоновани новац штедиша не улаже у привреду, већ да се истим исплаћују доспеле камате (које су биле више него подстицајне) и главнице раније уложеног новца. Исти је разоткривен у тренутку када више није могао сервисирати камате и главнице улога, а процењује је да је његова превара тежила око 50 млрд. долара и оставила дубоке последице на капитал инвеститора (институционалних и приватних) најразвијенијих земаља света и још више продубила светску финансијску кризу. Нама нажалост оваква врста преваре није страна, обзиром да се сличан сценарио у нашој земљи одиграо ‘90-тих година XX века, где су представници пирамидалних банака биле *Југоскандик* и *Дафимент банка*, а велики број грађана остао без својих штедних улога баш као и у горе изнесенем случају (Мутибарић и др., 2011: 20).

Неконтролисано одобравање хипотекарних кредита довело је до раста понуде над тражњом хипотека (некретнина), што је довело до пада цена некретнина и могућности продаје истих, али исто тако и немогућност сервисирања обавеза по секјуритизованим ХОВ и хипотекраним кредитима.

Ален Гриншпен, гувернер у САД-у који је владао 1987-2006 је измислио хипотекарне кредите. Модел је једноставан. Кућа вреди 100 хиљада долара. У неком тренутку цена куће скаче на 300 000. Банка даје простор (разлику) кориснику и крене да се задужује јер погрешно процењује да има реалну шансу за то. Камате су биле јако ниске. 2002. године је направљено 2 милиона кућа, 2003. године такође, 2005. године све стаје, 2006. године крећу турбуленције, тако да се 9. августа 2007. дешава крах. Вредност кућа се враћа на реалну вредност. Власник куће има дуг од 300 000 и кућу која вреди 100 000. Људи више не могу да плаћају рате и излазе из кућа. У Кливленду је 70 000 људи изашло из домова за недељу дана и спавају по шаторима. 2008. године се криза преноси у финансијски сектор, одакле се аномалије преливају у економију и реални сектор који није у стању да издржи огроман пад потрошње. Систем почиње да пуца по свим својим шавовима (Барјактаровић, Карић, 2011: 160).

Последице тренутне кризе се не могу још увек сагледати, али је сигурно да је она у мањем или већем интензитету, уз различите тренутке започињања, при-

<sup>2</sup> Сједињене Америчке Државе

<sup>3</sup> Хартије од вредности

<sup>4</sup> New York Stock Exchange – Њујоршка берза

сутна у свим земљама света. Финансијска криза је до сада посебно уздрмала финансијске системе следећих држава, у којима је била неопходна помоћ светских финансијских институција, како би се избегао банкрот истих: Исланд, Колумбија, Јужна Кореја, Шпанија, Мађарска, САД, Грчка и Италија, с тим што се не зна која земља ће бити следећа на листи, а сигурно је да листа није коначна (Мутибарић и др., 2012: 194). Досадашње последице кризе су следеће: смањен обим инвестиција на финансијским тржиштима, сигуран банкрот финансијских институција (банака, осигуравајућих друштва и хипотекарних институција) који је избегнут национализацијом истих од стране држава, велика отпуштања радника и незапосленост у свим индустријским гранама, нижа стопа економског раста и БДП<sup>5</sup>-а, смањење могућности за добијање кредита држава којима су они неопходни за превазилажење банкрота, и др. Утицај светске економске кризе осећају и земље у развоју, с тим што су те земље више заступљене у функцији дужника него у функцији кредитора новчаних средстава и за банке ових земаља је карактеристично конзервативно пословање, обзиром да те банке више одобравају кредите «малим и средњим предузећима». Последице кризе на ове земље подразумевају: мање могућности новог кредитног задужења, раст каматних стопа код инозадужења, нижу стопу економског раста и БДП-а, смањење страних улагања, смањење пословне активности предузећа, раст стопе незапослености, смањење извоза, смањење буџетских прихода (пореза, доприноса, царина), смањење личне и инвестиционе потрошње.

Неке од мера за превазилажење кризе би могле бити: оштрија регулација финансијских тржишта посебно у делу одобравања хипотекарних кредита, редефинисање улоге и статуса рејтинг агенција, ограничење простора деловања off-shore компанија (обзиром да су исте биле веома активне у распиривању кризе), окретање рачуноводство и ревизија ка реалном исказивању финансијских извештаја и објективном информисању инвеститора и јавности, ограничење бонуса менаџерима финансијских институција уз реформу *Bretton Woods* новчаног система, ограничење обима пласмана и флексибилнија каматна политика, повећање стопе обавезне резерве, контролисано кретање каматних стопа, полагање депозитних средстава код централне банке, ограничење буџетске потрошње, подстицајна пореска политика, оријентисаност ка извозу, повећање девизних резерви, контролисана пореска и царинска политика и интервенције централне банке на девизном тржишту због одржавања курса националне валуте и сузбијања инфлације (Вуњак, 2009., стр. 453-462).

## Монополистичка конкуренција

Поред индустријских олигопола, монополистичка (ограничена) конкуренција представља најраспрострањенији модел тржишне структуре, у контексту функционисања савремених тржишних привреда.

Настанак теорије монополистичке конкуренције везује се за име америчког економисте Е. Chamberlina. Његов модел се темељи на следеће две основне претпоставке:

- **Претпоставке тзв. «симетричности».** Број произвођача одређене групе производа је довољно велик да свака фирма може сматрати да ривали неће приметити промену цена и аутпута својих производа, те самим тим неће ни реаговати на промене њихових цена и аутпута. Без ове пре-

<sup>5</sup> Бруто домаћи производ



тпоставке модел би нас вратио на олигополска тржишта на којима су учесници свесни структурне повезаности својих акција. Интеракција учесника постоји и у условима потпуне и моноплоске конкуренције, али учесници нису тога свесни.

- **Претпоставка тзв. «униформности».** Криве трошкова и прихода произвођача одређене групе производа потпуно су идентичне. Учесници монополистичке конкуренције тројако делују на повећање обима своје продаје и профита: 1. **смањују цену својих производа** ради повећања свог учешћа на тржишту, 2. **мењају карактеристике и квалитет производа** и 3. **повећавају напоре продаје**, нпр. већим издвајањем за маркетинг. Могућа је истовремена примена све три алтернативе (Шуваков и др., 2007: 220).

Модел ограничене (монополистичке) конкуренције представља спој значајног броја одлика конкуренције, на једној, и малог удела карактеристика монополске моћи, на другој страни. Дакле, стање ограничене конкуренције представља еквивалент тржишном статусу који подразумева присуство релативно великог броја предузећа релативно мале економске снаге, која нуде сличан, али не и истоветан производ – дифернцијација производа (Krugman и др., 2009: 120). Насупрот тржишту потпуне конкуренције, тржиште ограничене конкуренције није везано за учешће многих, већ за учешће релативно великог броја предузећа или продаваца у тржишном процесу.

### **Карактеристике монополистичке конкуренције**

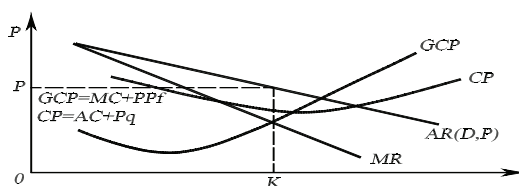
Особине тржишта ограничене конкуренције су следеће:

- (1) Свако предузеће има релативно низак степен учешћа у реализацији укупног промета, те може имати само скроман удео у процесу контроле цена.
- (2) Искључена је могућност постизања дугорочних споразума у вези са рестрикцијом производње и/или "намештањем" високе цене.
- (3) У условима ограничене конкуренције, није присутан аспект међузависности предузећа; свако предузеће креира сопствену политику обима производње и цена, не узимајући у разматрање потенцијална реаговања конкурентских предузећа.

Према тврдњама појединих теоретичара, феномен дифернцијације производа представља темељ теорије монополистичке конкуренције. Када је реч о разликама између производа, оне могу бити многоструке. Неподударња у погледу својстава могу бити последица објективних разлика (попут разлика у степену квалитета, у стилу, итд.); насупрот томе, неподударња могу представљати манифестацију субјективних психолошких мотива клијената (потрошача), као што је поверење у односу на производе одређене фирме или, пак, навика купаца да купују, првенствено или искључиво, производе одређених предузећа, а услед већ формираних личних преференција. Сви наведени и слични аспекти имају утицај на процес конституисања тзв. *посебних тржишта* за сваку фирму, при чему фирме, без изузетка, поседују одређени степен независности унутар таквог тржишта, у чему се огледа њихов монополски карактер. Ипак, Самуелсон је, с правом, наглашавао да није поуздано доказана веза између активности предузећа, предузетих у циљу реализације максимизације профита, на једној, и „растављања” кривуље потрошње на мале, издвојене сегменте, на другој страни.

## Краткорочна и дугорочна равнотежа

Разлика у статусу продаваца, у условима потпуне и монополистичке конкуренције, огледа се у положају кривуље потражње. У првом случају, реч је о (скоро) паралелном положају кривуље потрошње у односу на апсису, док је у другом случају кривуља потрошње нагнута према апсиси (негативног нагиба). Будући да је предузеће једини произвођач своје марке, његова кривуља потражње има негативан нагиб, цена је већа од граничног трошка и предузеће има монополску моћ (Pindyck и др., 2005: 426). Разлика у деловању продаваца, у условима монополистичке конкуренције и чистог монопола, оличена је у следећем: произвођачи, у првом случају, морају одређивати ниво обима производње сагласно висини посебне потражње за њиховим производима, а не глобалном обиму потражње за одређеним производом (што је пракса предузећа која поседују потпуни монопол). Равнотежа је, као и у случају монопола, детерминисана једнакошћу граничне цене производње (као суме граничног трошка и просечног профита) и граничног прихода - на нивоу обима производње  $K$  и висине цене  $P$  (на Дијаграму 1.).



Извор: Ђорђевић, 2006: 247

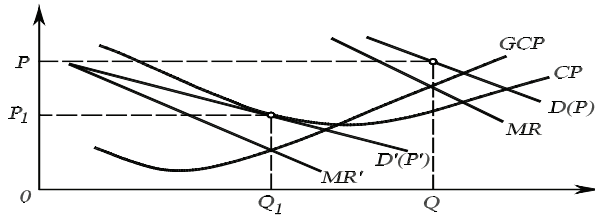
### Дијаграм 1.

Равнотежа, приказана на Дијаграму 1., јесте индивидуална равнотежа једног предузећа. Ипак, на тржишту монополистичке конкуренције присутан је већи број предузећа. У случају приступања новог предузећа датој привредној грани, постојећа предузећа суочена су са губитком одређеног дела клијентеле, те долази до померања њихове кривуље потражње улево (Ђорђевић, 2012: 39-40). Забележено померање тражње (са нивоа  $D$  на ниво  $D'$ , као и пратеће померање кривуље  $MP$  на ниво  $MP'$  (Дијаграм 2.), одвија се све до тренутка свођења продајне цене на цену производње која, као што је познато, представља суму просечних укупних трошкова и просечног профита. Тиме ишчезава монополски екстрапрофит и, следствено томе, прекида се процес уласка нових предузећа у анализирану привредну грану. Нова кривуља потрошње (Дијаграм 2.) представља тангенту на кривуљу цене производње ( $ЦП$ ).

На нивоу новоствареног обима производње ( $Q_1$ ), нова, нижа кривуља граничног прихода ( $MP'$ ) сече кривуљу граничне цене производа ( $ГЦП$ ). С тим у вези, може се извести закључак да је, у условима ограничене конкуренције, а посматрано за дужи временски период, висина продајне цене еквивалентна цени производње, те да су, у поменутом тржишном моделу, присутна два услова равнотеже предузећа:

- (1) једнакост између вредности  $ГЦП$  ( $MC+PPf$ ) и вредности граничног прихода ( $ГЦП=MP'$ );

- (2) једнакост између продајне цене и цене производње ( $\Pi_1 = ЦП$ ,  $ЦП = АЦ + ППф$ ).



Извор: Ђорђевић, 2006: 248

Дијаграм 2.

Овај облик дефинисања равнотеже предузећа, у условима монополистичке конкуренције, познат је као тзв. *тангентна ситуација*, сходно услову равнотеже, оличеном у захтеву да кривуља потражње представља тангенту на кривуљу  $ЦП$ .

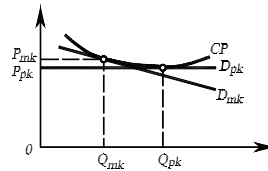
Краткорочно, цена ће премашити просечан трошак – АЦ и предузеће ће остваривати додатни профит. Дугорочно, профит привлачи нова предузећа са конкурентним маркама. Тржишни удео првог предузећа опада и кривуља потражње се помиче наниже. У дугорочној равнотежи цена је једнака просечном трошку, тако да предузеће не зарађује профит, иако има монополску моћ (Samuelson, 2005: 189).

### Монополистичка конкуренција и економска ефикасност

Савршено конкурентна предузећа су пожељна, јер су економски ефикасна. На њима се остварује највећи могући вишак потрошача и произвођача. Поставља се питање да ли је монополска конкуренција ефикасна тржишна структура. Одговор захтева поређење равнотеже на ова два типа тржишта (Тривић и др., 2008: 245).

На Дијаграму 3. извршена је компарација статуса равнотеже, реализоване у условима монополистичке конкуренције, са статусом равнотеже, реализоване у условима потпуне конкуренције. Значајна неподударност између ових тржишних стања огледа се у чињеници да, у условима потпуне конкуренције, потражња манифестује особине савршене или, барем, изразите еластичности, што подразумева (скоро) хоризонтални положај кривуље потражње. Као што је познато, равнотежа је, у условима потпуне конкуренције, дугорочно успостављена на нивоу обима производње, који подразумева да висина просечних трошкова, посматраних као цена производње (што подразумева инкорпорирање просечног профита), достиже максимум. Наведени услови испуњени су при обиму производње  $Q_{mk}$  и висини цене  $\Pi_{mk}$  (Дијаграм 3.). Насупрот стању потпуне конкуренције, у условима ограничене конкуренције потражња не поседује својство савршене еластичности, а кривуља потражње формира негативан нагиб, будући да су, у стању ограничене конкуренције, за разлику од потпуне, производња, понуда и потражња индивидуализоване на нивоу предузећа. Продавац, на тржишту ограничене конкуренције, успоставља баланс, као што је већ истакнуто, у условима који подразумевају остварени обим производње  $Q_{mk}$  и формирану цену  $\Pi_{mk}$ . Поређењем вредности количина и цена, у

условима потпуне и ограничене конкуренције, може се извести закључак о предности првог облика конкуренције, у општем друштвеном контексту (Ђорђевић, 2006: 246-249).



Извор: Ђорђевић, 2006: 249

### Дијаграм 3.

Поставља се питање да ли је монополистичка конкуренција друштвено непожељна тржишна структура. Одговор је вероватно «не» и то из два разлога:

1. На већини монополистички конкурентних тржишта, тржишна моћ је мала. Обично довољно предузећа конкурише са маркама које су у довољној мери међусобно заменљиве, тако да ниједно предузеће нема значајнију тржишну моћ. Због тога је мали и губитак благостања који проистиче из тржишне моћи, криве потражње предузећа су прилично еластичне, а вишак капацитета мали.
2. Битна корисност коју пружа монополска конкуренција је разноврсност производа. Већина потрошача вреднује могућност одабира међу широким распонем конкурентних производа и марака који се разликују на разне начине. Добитак од разноврсности производа може бити велики и лако надмашити трошкове неефикасности који потичу од кривуље потражње са падајућим нагибом (Pindyck, 2005: 427).

### Закључак

У доба светске економске кризе, када опстају само најмоћнији привредни субјекти, модел монополистичке конкуренције је веома тешко одржив. Наиме, и у најразвијенијим привредама света, САД-у, Европској унији и Јапану, најраспрострањенији модел тржишне структуре замењује монопол, обзиром да услед промењених тржишних околности само одабрани привредни субјекти опстају. Наравно и само тржиште у време кризе ствара услове за прављење разлика између предузећа, јер многи мали и слабији учесници услед оштријих и отежаних тржишних услова пропадају. Они више нису у стању да се такмиче и носе са ригорозним захтевима тржишта.

С друге стране, тражња за производима на тржишту се смањује услед мера штедње, које су тренутно актуелне у великом броју земаља света. Мере штедње и њихо-

ве последице су посебно индикативне у великом броју земаља ЕУ<sup>6</sup> (Шпанија, Грчка, Италија, Португал, Ирска, и др.), те та чињеница додатно ремети тржишну равнотежу. Смањење понуде услед банкрота великог броја средњих и малих фирми, у комбинацији са опадањем тражње као последице мера штедње, и са друге стране све израженија потреба држава за све већим буџетским приливима, доводе до поскупљења у свим секторима привреде. Све набројане околности доводе до настанка екстремног тржишног модела односно монопола, чак и у оним земљама света које су биле познате по диверзификованом тржишту и моделу монополистичке конкуренције.

Монопол у време кризе, који ствара могућности и шансе за остваривање екстра профита само одабранима, добија све више на значају у данашњој тржишној економији. Данас, купци и најрањивије категорије становништва директно подносе сав терет кризе, а богати и моћни субјекти, постају још богатији и моћнији.

Осим тога, добро је познато да је ниво запослености мања у економијама које нису конкурентне. Односно, због монополске моћи предузећа, цена добара ће бити већа, а тражња за добром мања, те ће зато и тражња за радом бити мања. Из тога следи да је резултат «монополистичке експлоатације» нижа цена рада и нижи ниво запослености. Изнесена чињеница је још једна у низу премиса које доприносе закључку да је одрживост монополистичке конкуренције у условима кризе готово немогућа, обзиром да смо сведоци високе стопе незапослености на тржиштима рада неких земаља ЕУ, са посебним акцентом на примере Шпаније, Грчке, Италије, Португалије и Ирске. Питање је тренутка када ће се овај списак продужити, али је сигурно да није коначан.

## Литература

1. Барјактаровић, М., Карић, Д., *Утицај глобалне економске кризе на развој Србије*, Економика, Ниш, Број 2, 2011, стр. 158-166
2. Вуњак, Н., Ковачевић, Љ., *Финансијска тржишта и берзе*, Економски факултет Суботица, Суботица, 2009.
3. Ђорђевић, Д., *Микроекономија – савремени приступ*, Привредна академија, Самостални недржавни универзитет у Новом Саду, Сполњотрговински факултет, Београд, 2006.
4. Ђорђевић, Д., *Савремене микроекономске анализе – Тест II*, Факултет за економију и инжењерски менаџмент у Новом Саду, Нови Сад, 2012.
5. Koutsoyiannis, A., *Модерна микроекономика*, Мате д.о.о., Загреб, 1996.
6. Kollmeyer, C., *Explaining Deindustrialization: How Affluence, Productivity Growth, and Globalization Diminish Manufacturing Employment*, Volume 114 Number 6, [www.jstor.org/stable/10.1086/597176](http://www.jstor.org/stable/10.1086/597176), 2009.
7. Krugman, P., Obstfeld, M., *Међународна економија – теорија и политика*, Дата Статус, Београд, 2009.
8. Мутибарић, Ј., Продановић, Р., Берак, Н., *Макроекономски фактори у функцији настанка берзанских осцилација*, *Економија теорија и пракса*, Нови Сад, Број 3, 2011, стр. 11-25
9. Mutibarić, J., Stojavljević, M., *Impact of Economic Crisis on level of Population Unemployment*, International Scientific Conference *Population: Development/Crisis Proceedings*, Lošonc, A., University of Novi Sad, Faculty of Technical Sciences, Novi Sad, 2012, page 191-205

---

<sup>6</sup> Европска унија

10. Nickell, S., Redding, S., Swaffield, J., *The Uneven Pace of Deindustrialization in the OECD*, London School of Economics, <http://www.princeton.edu/~reddings/pubpapers/Deind518-all.pdf>, 2008.
11. Pindyck, R., Rubinfeld, D., *Микроекономија, Мате д.о.о., Загреб*, 2005.
12. Rowthorn, R., Ramaswamy, R., *Deindustrialization—Its Causes and Implications*, International Monetary Fund, No. 10, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/issues10/>, 1997.
13. Samuelson, P., Nordhaus, W., *Microeconomics*, Mc Graw-Hill/Irwin, New York, 2005.
14. Tregenna, F., *Manufacturing Productivity, Deindustrialization, and Reindustrialization*, No. 2011/57, [www.wider.unu.edu/publications/working.../en.../wp2011-057.pdf](http://www.wider.unu.edu/publications/working.../en.../wp2011-057.pdf), 2011.
15. Тривић, Н., Шаги, А., *Савремени микроекономски модели*, Економски факултет Суботица, Суботица, 2008.
16. Шуваков, Т., Шаги, А., *Микроекономија*, Економски факултет Суботица, Суботица, 2007.

Др Југослав Аничих<sup>1</sup>  
Факултет за предузетнички бизнис, Београд  
Др Милоје Јелић<sup>2</sup>  
„Кланица“ Д.О.О., Краљево  
Др Јасминка М. Ђуровић<sup>3</sup>  
Висока пословна Школа, Блаце  
Др Срећко Радоичић<sup>4</sup>  
Висока пословна Школа, Блаце  
Мр Живојин Б. Прокоповић<sup>5</sup>  
СШ „Прокоповић“, Ниш

## ИНТЕРНИ ОБРАЧУН У ФУНКЦИЈИ ДОНОШЕЊА ПОСЛОВНИХ ОДЛУКА

### Апстракт

*Доношење пословно-финансијских одлука представља кључну активност менаџмента предузећа. Нарасла сложеност пословања, брзе тржишне и технолошке промене и глобална конкуренција захтевају брз и адекватан одговор управљачких структура предузећа. Поуздан и ефикасан систем интерног обрачуна пружа сигурну основу за доношење не само краткорочних, већ и стратегијских одлука менаџмента. Предузећа из привредног сектора Србије могу значајно побољшати своје пословне перформансе унапређењем система интерног обрачуна. Очување и јачање тржишне позиције предузећа може се постићи само сталним управљањем трошковима, заснованом на поузданом рачуноводственом, и адекватном систему интерног обрачуна.*

**Кључне речи:** интерни обрачун, пословне одлуке, менаџмент, конкурентност

**ЈЕЛ Класификација:** М41

## INTERNAL CALCULATION IN TERM BUSINESS DECISION MAKING

### Abstract

*Business-financial decision making represent prime activity of top management. Growing complexity in the business ,market and rapid technological change require fast and appropriate answer of top management. Confident and efficient system of internal calculation gives confident base, for making financial decision and strategic as well. Companies of industrial sector in Serbia can significantly improve their business performance by improving internal calculation systems. The preservation and strengthening market position of a company can only be*

<sup>1</sup> ajugoslav@yahoo.com

<sup>2</sup> jelic.m@open.telekom.rs

<sup>3</sup> jasminka.djurovic15@gmail.com

<sup>4</sup> s.radoicic@open.telekom.com

<sup>5</sup> z.prokopovic@gmail.com

*achieved by continuous cost control, based on reliable accounting, and adequate system of internal calculation.*

**Key words:** *internal calculation, business decisions, management, competitiveness*

## Увод

Макроекономски услови пословања у Републици Србији последњих година снажно су детерминисани наслеђеном привредном структуром из предтранзиционог периода, економском политиком после 2000. године и последицама светске финансијске кризе. Услед нестабилности и непредвидивости економских прилика у земљи праћених снажним инфлаторним притисцима, слабости привреде Србије из претходног периода, додатно су наглашене у времену економске кризе. То веома јасно илуструју подаци о пословању предузећа током последњих пар година.

Последично, Србија се, према Извештају светског економског форума за 2012. годину, налази на 95. месту по конкурентности (од 144 рангиране земље), што са своје стране довољно говори о снази њене привреде.

Хронична неликвидност предузећа и пословање у зони високе задужености су кључни проблеми српске привреде. Монополске структуре формиране у транзиционом периоду, велика фискална захватања, велики удео сиве економије и сл. само су неки од екстерних фактора на које појединачна предузећа немају значајан утицај. У таквим околностима је и значај менаџмента предузећа додатно наглашен. За успешно водјење предузећа менаџмент мора располагати поузданом информационом основом коју садрже рачуноводствено-финансијске информације. Због тога је потребно стално унапређење односа менаџмента и рачуноводственог система предузећа у коме интерни обрачун има значајно место и улогу.

Подаци за потребе алтернативног пословног одлучивања, информације за потребе планирања и контроле пословања, за потребе формирања продајних цена и цене коштања, као и билансирања залиха су главни задаци интерног обрачуна предузећа.

За ефикасније обављање ових, врло сложених захтева у предузећима, потребно је променити однос менаџмента према рачуноводственој функцији у целини, а самим тим и њеним саставним деловима, међу којима интерном обрачуну припада важно место. У Србији је честа појава свођења рачуноводства на улогу званичног водјења пословних књига и састављања екстерних рачуноводствених извештаја; то има за последицу негативне ефекте који се огледају у изгубљеном капиталу, изгубљеним тржиштима, технолошком заостајању, ниском квалитету производа и услуга и сл.

Циљ овог рада је да укаже на међузависност између доношења адекватних пословних одлука и квалитета рачуноводствених информација у сложеним условима пословања у којима предузећа послују. Унапређењем система интерног обрачуна предузећа могу значајно подићи своје финансијске перформансе и конкурентску позицију на тржишту јер глобална конкуренција, којој су предузећа изложена, захтева перманентно управљање трошковима на основу поузданог и ефикасног система интерног обрачуна.

## **Доношење пословних одлука на бази рачуноводствених информација**

Управљање предузећем у новим глобализованим условима представља веома сложен процес, због чега се место и улога менаџмента поставља као кључно



питање раста и развоја предузећа. То је и природно, јер уколико се пође од циљева предузећа, менаџери су ти који остварују функцију управљања, обављајући активности планирања, организовања, контроле, комуницирања и мотивисања.

Интерне информације менаџерима као помоћ при доношењу одлука о развоју предузећа и реализацији постављених циљева обезбеђује управљачко рачуноводство. Ове информације су квантитативне, аналитичне и детаљне, нису прописане или ограничене неким сетом правила, и немају устаљену форму. Оријентисане су на будућност, али користе и историјске податке. Кључни корисник ових информација је менаџмент предузећа, на различитим нивоима.

Искуства развијеног економског света показују да менаџери приликом доношења пословних одлука генерално потенцирају анализу која је заснована на квантитативним факторима, и то анализу у чијој су основи финансијске информације. Међутим, у данашњим околностима ниједан квалитативни и квантитативни нефинансијски фактор не сме бити проглашен за мање вредан само зато што се он не може измерити на једноставан начин уз употребу свима разумљивих финансијских термина.

Носилац финансијског управљања у институционалном смислу је финансијски менаџмент а у процесном смислу он представља скуп активности управљања финансијама предузећа. Финансијски менаџмент предузећа, између осталог, покрива и активности систематског и пројектног планирања и контроле перформанси и стања предузећа и делова, као и извештавање о томе.

У погледу обављања ових активности, менаџмент је упућен на рачуноводствено-информационе ресурсе, пре свега на рачуноводствену cost-benefit анализу (пројектно планирање) и рачуноводствено планирање и контролу остварења на стратегијском и текућем, периодичном нивоу. Оно што чини „централни нервни систем и што повезује активности планирања и контроле јесте систем мерења перформанси у предузећу, који, подржавајући процес учења у предузећу, служи као средство кретања предузећа ка вишим нивоима остварења његових примарних циљева.“(Слика 1).

Слика 1: Мерење перформанси предузећа



Извор: World Investment Report 1999. Anex B.7. Cross-border M&A sales, by region/economy, p 525-529.

Што се тиче Србије, однос менаџмента према рачуноводственој функцији, у целини, а самим тим и њеним саставним деловима карактерише се великим заостатком у односу на развијене земље. Он се огледа, пре свега у:

- недовољној афирмисаности финансијског менаџмента у свеукупном водјењу предузећа;
- отуђености управе предузећа, чак и самог финансијског менаџмента, од функције рачуноводства услед елементарног неразумевања сопствених информационих потреба и могућности рачуноводства да те потребе задовољи;
- прихватању, од стране финансијског менаџмента, стања крајње запостављености улоге рачуноводства у предузећу, односно његовог редуковања на званично водјење пословних књига и састављање екстерних рачуноводствених извештаја;
- сами извештаји су, често, сачињени према захтевима неодговорног менаџмента, а не према професионалним начелима и стандардима (и противно јавном интересу) извештавања.

Наведена заостајања за развијеним светом, у домену менаџмента и рачуноводства, имају велике негативне ефекте који се огледају у изгубљеном капиталу, изгубљеним тржиштима, технолошком заостајању, ниском квалитету производа и услуга и сл.

### **Слабости интерног обрачуна и претпоставке за повећање ефикасности**

Обрачун трошкова и учинака, као главни део управљачког рачуноводства, аналитички интерпретира периодични резултат предузећа по различитим основама, односно временски, просторно и према предмету деловања. Изналажењем периодичног резултата за краће временске периоде од законом прописаних рокова, ово рачуноводство продукује благовремене рачуноводствене информације које су претпоставка ефикасног управљања предузећем. Вршећи тај посао и по ужим организационим деловима предузећа оно ствара услове за децентрализацију управљања, без које нема ефикасног управљања предузећем. Исто тако, ово рачуноводство пружа неопходне информације за планирање, контролу и мерење успешности ужих организационих делова као и за утврђивање доприноса истих успеху предузећа као целине. Интерпретацијом добијених резултата о трошковима по производима и групама производа стварају се услови за доношење појединачних пословних одлука о избору оптималног производно-продајног асортимана као значајног фактора у оптимизацији пословног резултата предузећа. Израчунавањем постигнутог резултата по продајним центрима, каналима продаје, купцима и групама купаца управљачко рачуноводство ствара услове за мерење ефикасности ових сегмената као компоненти укупне ефикасности пословања и рада предузећа.

Укупна ефикасност интерног обрачуна предузећа значајно зависи од економске образованости запослених у том организационом делу, као и самих власника. Развој рачуноводствене струке тесно је повезан са развојем наше привреде. Између њих постоје снажни синергетски ефекти и што је привреда развијенија постоји већа потреба за стручно оспособљеним рачуноводственим кадровима. Усвајање нових рачуноводствених знања и вештина основна су претпоставка одговорности рачуновођа у очувању положаја предузећа применом модерних концепата и техника управљања предузећем.

Зато се утицај менаџмента може узети као веома битна компонента даљег пословања и као фактор који ће убудуће веома утицати на брзину и ефикасност израстања наше привреде у савремени и тржишно усмерени систем стварања вишка вредности и запошљавања. У том правцу потребно је интерном обрачуна посветити знатно већу пажњу да би се елиминисале бројне слабости које га оптерећују, а међу којима су најважнији:

- Неповољно опште наслеђе у организацији аналитичких књиговодства за потребе интерних обрачуна предузећа, с обзиром да претходних деценија тим питањима није посвећена потребна пажња;
- Текући парцијални приступ организацији аналитичких књиговодства за потребе интерних обрачуна предузећа, како у формалном тако и у неформалном смислу, где се у основи, на некритичан начин врши преузимање сазнања из развијених земаља, и
- Спорост у осавремењавању укупног система пословања, у коме, поред осталог, наглашено место мора заузети организација аналитичких књиговодства за потребе повећања ефикасности интерних обрачуна предузећа.

Све ово заједно упућује на постојање заједничког проблема у овој области који захтева одговор на то како брже оспособити менаџмент да квалитетније остварује управљање рачуноводственим активностима у предузећу.

Неспорно је да постоји реална потреба за интезивирање менаџмента у решавању проблема организације аналитичких књиговодства за потребе интерних обрачуна предузећа, јер менаџмент наших предузећа није довољно упознат са значајем утицаја предузетничког понашања на стратегијско управљање пословима интерних обрачуна.

Такође, менаџмент не схвата довољно потребу квалитетног одвијања организације аналитичких књиговодства за потребе интерних обрачуна предузећа. Непознавање основа организационих активности интерног обрачуна негативно утиче на одређење менаџмента на даље осавремењавање пословања и рада као окоснице ефикасног привређивања. Недовољна обученост менаџера за управљање аналитичким књиговодствима, негативно утиче на његову решеност да модернизује интерне обрачуна. Нема свести власника у привреди да су постојеће менаџмент вештине и знања релативно слабе и неодговарајуће, као и да је коришћење информационе технологије и информационих система подршке менаџменту у привредном сектору недовољно и још увек, на ниском нивоу.

Недовољна је примена најновијих софтверских решења и вештина савременог финансијског менаџмента у сектору интерних обрачуна, уз веома често изражене отпоре променама континуираном учењу и усавршавању. Методе и технике модерног финансијског менаџмента специфичне за организовање аналитичких књиговодства користе се на неодговарајући, некреативан и неефикасан начин.

Претпоставке за повећање ефикасности интерних обрачуна су:

- боља повезаност финансијског рачуноводства и интерних обрачуна,
- подизање нивоа ефикасности и флексибилна организација аналитичке евиденције,
- боља контрола места трошкова унутар предузећа, као и контрола трошкова по врстама (фиксни и варијабилни, примарни и секундарни и др),
- поузданије информације за алтернативно пословно одлучивање,
- подршка контроли инвестиција и стратегијском планирању,
- хармонизација са МСФИ и утицај на мотивацију запослених.

У процесу изградње рачуноводствено-информационог система предузећа значајну улогу има интерна регулатива, а у Србији то има посебан значај имајући у виду поједина лоша решења важећег Закона о рачуноводству и ревизији и његових подзаконских аката. Унапређење система интерних обрачуна је у суштини одговор на неконзистентност законских решења и има карактеристику модернизације са позитивним очекивањима у погледу економских ефеката обезбеђењем поузданих података о пословању предузећа и његових делова. Мерење учинака остварених вредности унапређењем интерних обрачуна јавља се као последица преузетих активности мерења учинака на бази теоријских, селекционисаних и пажљиво изведених активности.

Интерни обрачун служи краткорочним циљевима предузећа а у перспективи ће његова улога добити на значају и код остваривања дугорочнијих циљева, пре свега у контроли инвестиција, инвестиционом и стратегијском планирању. Као последица недовољне развијености класе 9, пре свега по местима трошкова, обрачун трошкова у нашим предузећима углавном служи као инструмент прегледности трошкова и калкулацију цена.

За његову ефикасност неопходна је и примена савремених софтверских решења. Такође, неспорно је повећање значаја интерног обрачуна у будућности због све јаче конкуренције и потребе управљања трошковима предузећа.

### **Интерни обрачун у функцији конкурентске стратегије предузећа**

За обликовање конкурентских стратегија веома су важне информације које се темеље на квантитативним проценама обима продаје, прихода од продаје, трошкова и профита блиских конкурената. У недостатку ажурираних, категоризованих и јавно доступних информација објављени финансијски извештаји представљају веома важан извор на основу кога је могуће проценити и екстраполирати најважније податке о конкуренцији. Оквир за стратегијско вредновање перформанси састоји се из четири фазе и то: разматрање контекста (окружења) у коме послује предузеће, општи преглед, односно визуелна анализа финансијских извештаја, избор и употреба инструмената анализе финансијских извештаја (најчешће финансијских рација), и оцена добијених резултата.

Оквир за стратегијско вредновање перформанси предузећа у односу на конкуренцију примењује се у периоду који није краћи од пет узастопних пословних година. Екстерни профил предузећа описује карактеристике одређене привредне гране и природу пословног окружења, док интерни профил треба да одслика стратегијску позицију предузећа у оквиру гране и критичне факторе успеха који одређују висину његових перформанси.

Конкурентске стратегије предузећа могу бити офанзивне и дефанзивне. У случају офанзивне конкурентске стратегије реакције менаџера су типично „агресивне“ и представљају претњу за запоседнуте тржишне позиције конкуренције, док су у случају дефанзивне конкурентске стратегије реакције усмерене на амортизовање конкурентских притисака и активности непосредних ривала. Независно од свега уобичајено се издвајају следећа три конкурентска приступа и то:

- лидерство у ниским трошковима,
- диференцирање на бази квалитета, врхунских перформанси, технолошке супериорности, једном речју на бази неуобичајено високих вредности, и
- фокусирање, тј. освајање предности кроз боље обављање посла од ри-

вала и кроз задовољавање посебних потреба и укуса одређених група потрошача.

Несумњиво је да су тражња, конкуренција на страни понуде и трошкови битни фактори цена, чему треба додати и мере државне економске политике. Информациона улога обрачуна трошкова у формирању цена је незаобилазан фактор конкурентске стратегије. Због тога се у формирању цена од обрачуна трошкова не очекују само информације о трошковима, већ и искуствене и пројекционе (предрачунске) информације о резултату по производима, групама производа, тржиштима, каналима продаје и сл. Често информацијама обрачуна трошкова у сврхе формирања цена морају бити придодате и друге рачуноводствене информације (као што су информације финансијског или неког оперативног књиговодства). Но у сваком случају, при избору информационих одговора, пре свега обрачуна трошкова и учинака, захтева се добра упућеност у информационе захтеве управљачке активности конципирања политике цена и одлучивања о продајним ценама, односно циљеве обрачуна трошкова који из тога проистичу.

Како на велики број екстерних фактора предузећа немају никакав утицај, то је разумљива потреба да менаџмент већу пажњу посвети интерним факторима који су под његовом контролом.

Значај менаџмента је додатно наглашен у условима пословања предузећа Србије и њиховој изузетно ниској конкурентности на глобалном нивоу. Слабости привреде Србије се огледају у неразвијености реалног сектора привреде, опадања индустријске производње, спорог развоја предузетништва, ниске конкурентности домаћег производа што за последицу има велику ликвидност огромног броја привредних субјеката. Последица таквог пословног окружења је изразито неповољна финансијска структура предузећа која је дугорочно неодржива јер доводи до гашења великог броја привредних субјеката. Показатељи пословања привреде у транзиционом периоду показују да економска политика није дала адекватан одговор на проблеме са којим се наша привреда суочила на почетку транзиционог периода, тако да је после десет година транзиције наша земља по многим показатељима на самом европском дну, са ниским животним стандардом становништва и великом незапослености, изузетно малим БДП по становнику, великим спољним дугом и др. Изабрани показатељи указују на изузетно ниску позицију Србије по свим кључним параметрима конкурентности (Табела 1.).

Табела 1: Ранг Србије по изабраним показатељима конкурентности

Показатељ конкурентности	Ранг Србије
1. Ефикасност тржишта роба	136
2. Ефикасност тржишта радне снаге	100
3. Развијеност финансијског тржишта	100
4. Технолошка проходност	58
5. Величина тржишта	67
6. Пословна софистицираност	132
7. Иновативност	111

Извор: Global Competitiveness Report, 2012. World Economic Forum

Пословање у зони високе задужености и хроничне велике ликвидности води даљем технолошком заостајању и паду конкурентности српске привреде на међу-

народном нивоу. Због тога, предузећа, са своје стране, морају отклањати интерне слабости и максимално користити унутрашње резерве јер постојећи услови задужевања, посебно код банкарског сектора, стварају изузетно неповољну финансијску структуру предузећа, која је неодржива на дуги рок. Подизање продуктивности и чврста контрола трошкова су фактори интерног карактера којима се мора посветити значајнија пажња у будућем периоду, па се менаџмент и управа предузећа морају више ослањати на информације које продукује рачуноводство у доношењу како краткорочних, тако и стратегијских одлука.

## Закључак

Нарасла сложеност пословања условљена брзим технолошким и тржишним променама и диверсификовањем пословно-финансијске активности предузећа условила је растућу примену рачуноводствених информација у предузећима. У истом правцу делују и захтеви подизања продуктивности и чврсте контроле трошкова условљеног појачаном конкуренцијом, спознаја виталне улоге планирања и контроле у управљању, децентрализација управљања и успостављање флексибилне организационе структуре предузећа. Основу за доношење краткорочних и стратегијских одлука менаџмента пружа поуздан и ефикасан систем интерног обрачуна.

Претпоставке за повећање ефикасности интерних обрачуна су боља повезаност финансијског рачуноводства и интерних обрачуна, подизање нивоа ефикасности и флексибилна организација аналитичке евиденције, боља контрола места трошкова унутар предузећа, контрола трошкова по врстама (фиксни и варијабилни, примарни и секундарни и др), поузданије информације за алтернативно пословно одлучивање, подршка контроли инвестиција и стратегијском планирању, хармонизација са МСФИ, утицај на мотивацију запослених и др.

За Србију је карактеристично велико заостајање за развијеним светом у домену односа менаџмента према рачуноводственој функцији. Оно се огледа, пре свега у отуђености управе предузећа, чак и самог финансијског менаџмента, од функције рачуноводства услед елементарног неразумевања сопствених информационих потреба и могућности рачуноводства да те потребе задовољи. Улога функције рачуноводства се, најчешће, своди на званично водјење пословних књига и састављање екстерних финансијских извештаја, док се велике информационе могућности аналитичке евиденције и интерног обрачуна недовољно користе. Наравно да таква схватања имају велике негативне ефекте који се огледају у изгубљеном капиталу, изгубљеним тржиштима, технолошком заостајању, ниском квалитету производа и услуга и сл.

## Литература

1. Black H., Champion J. And Brown G., Accounting in Business Desicom. Prentice-Hall, Inc., New Jersey 1963., str. 665-678.
2. Marphy M., Managerial Accounting, D. Vam Nostrand Company. Inc., London 1963. p 4
3. Global Competitiveness Report, 2012. World Economic Forum
4. Moon, P., Bates, K., "CORE Analysis in Strategic Performance Appraisal", Management Accounting Research, 4, 1993.

5. Малинић, С., Систем обрачуна трошкова, Економски факултет, Крагујевац, 1997.
6. Прокоповић, Б.Б., Контрола трошкова као основа технолошке подршке управљању, „Економика“, Ниш, бр. 4/12.
7. Прокоповић, Б.Ж. Петковић, Ј.Б. и Јелић, М., Значај финансијске контроле и надзора мале фирме, „Економика“, Ниш, бр. 1/13.
8. Стевановић, Н., Системи обрачуна трошкова, Економски факултет Београд, 2007.

Др Небојша Гијић<sup>1</sup>

Мр Бојан Здравковић<sup>2</sup>

Адриана Јовић – Богдановић<sup>3</sup>

Универзитет УНИОН Никола Тесла, Факултет за пословне студије и право, Београд

## ВЕЛИКИ ГРАДОВИ И СВЕТСКА ЕКОНОМИЈА

### Апстракт

*Глобална предузећа су снажно притиснута потребом да истовремено и подједнако ефикасно управљају глобално, будући да цео свет за њих представља јединствено тржиште, и локално, с обзиром на то да светско тржиште чини велики број различитих и слабо повезаних тржишта. Глобално тржиште данас изразито је отворено и конкурентно и односи се на читав свет, уз присуство великог броја тржишних субјеката. Циљеви и правци глобализације (и њених „диригената“ оличених у моћним мултинационалним компанијама и високо профитним индустријама, попут војне, козметичке, фармацевтске итд.), све више се окрећу ка рушењу постојећих државних граница и националних, царинских или трговинских баријера. И то јесте, и биће аксиом савременог глобалног пословања.*

**Кључне речи:** тржиште, велики градови, глобализација, менаџмент, компаније.

**ЈЕЛ Класификација:** F2, F6, M1, D4, J1

## LARGE CITIES AND WORLD ECONOMY

### Abstract

*Global companies are strongly pressed by the need to simultaneously and equally efficiently manage globally, since the whole world for them is a single market, and locally, due to the fact that the world market makes a number of different and poorly connected markets. The global market today is extremely open and competitive and applicable to the entire world, in the presence of a large number of market operators. The goals and directions of globalization ( and its “conductors” embodied in the powerful multinationals and high-profit industries, such as military, cosmetic, pharmaceutical, etc. ), are increasingly turning to the demolition of the existing state borders and national, customs and trade barriers. And it is, and being an axiom of modern global business.*

**Keywords:** market, large cities, globalization, management, companies..

<sup>1</sup> nebojsa.gijic@fppsp.edu.rs

<sup>2</sup> bojan.zdravkovic@fppsp.edu.rs

<sup>3</sup> adriana.jovic.bogdanovic@fppsp.edu.rs



## Увод

Глобална предузећа су носиоци процеса глобализације, с обзиром на то да управо својим пословним активностима она доводе до повећане размене добара и услуга, интензивног кретања фактора производње, капитала и информација. Основна карактеристика глобалних предузећа је да она морају да дизајнирају интерну организацију на начин који ће обезбедити извођење кључних послова и задатака и интерних трансакција између географски дисперзираних организационих делова, а не да те активности обављају ослањајући се на тржиште.<sup>4</sup>

Промене на тржишту и све већа и јача конкуренција су карактеристике глобалног окружења, у коме су успешне само оне компаније које имају способност да брзо уче и користе расположиве информације. Данас све више компанија усваја карактеристике глобалних компанија, схватајући да је то једини пут ка осигуравању конкурентности и опстанка у савременом глобалном пословном окружењу. Глобалне компаније спровode делатност на глобалном нивоу, њихови производи се продају на свим кључним тржиштима у свету, чиме стварају светски разгранате активности које су интегрисане кроз национална тржишта.

Доласком нових компанија на тржиште јавља се страх код већ постојећих компанија. Са доласком нових компанија долази и до новог начина пословања. Због ових дешавања, менаџери ће морати да обратe пажњу на раст нових предузећа, нове циљеве и да брзо и одлучно реагују на промене у окружењу, доношењем правовремених и правих одлука. Успешна предузећа у најразвијенијим привредама у свету запошљавају процентуално највише високостручних кадрова који одлучујуће утичу на развој тих предузећа. Једна од кључних тенденција у развоју предузећа у тржишној привреди је повезивање ефеката укупног пословања и пословне стратегије са доминантним учешћем високообразованих и стручних кадрова. Такви кадрови одлучујуће детерминишу живот и пословну стратегију и филозофију предузећа. Само образовани и стручни кадрови у условима оштре тржишне конкуренције могу креирањем пословне стратегије предузећа да обезбеде оптимално решавање целине пословања предузећа, ускладјујући парцијалне сегменте пословања са том целином.

Број великих компанија стално расте. Велики градови широм света су интересантни за велике компаније као добре локације и тржишни центри управо због велике и разноврсне потражње. Исто тако циљ градова је да привуку велике компаније како би створили могућност за отварање нових радних места, повећали зараду и производњу, увели иновације, унапредили технологију рада, поставили нове стандарде пословања и квалитета.

Највећа страна предузећа се у великом броју групишу у само неколико кључних градова у сваком региону света. У овом раду се посебно наглашава утицај великих компанија на развој градова у којима послују. На основу истраживања које је вршио MGI (McKinsey Global Institute), видеће се да се једна трећина свих великих компанија налази у само 20 градова света. У раду ће бити приказани најбоље ранжирани градови по броју великих компанија.

---

<sup>4</sup> Bartlett, C. A., Ghoshal, S., Birkinshaw, J., 2003. Transnational Management: Text, Cases and Readings in Cross-border Management, Homewood, IL: Irwin., 2.

## Градови и економија

Уопштено речено, савремена цивилизација јесте: градска, техничка и индустријска.<sup>5</sup> Бизнис ( посао ) је опхрвао све социјалне структуре у граду. Технолошки прогрес је у великој мери до својеврсног унифицирања друштва. На помолу је универзализам живљења у граду. На социјалном плану, савремени град је прави „лопац за топлење“ у коме се јављају, али и поништавају етничке, расне, сегрегационе и друге разлике.<sup>6</sup> Становници у савременом граду прикључују се тзв. масовној производњи и масовној потрошњи, а све то опет води одређеној култури - масовној култури. На делу је масификација живота у урбсу и његове урбане културе. Онакав какав је, савремени град се претвара у космополитски град, град без свог почетка и краја, схваћеног у географско-историјском смислу као континуум.

Сваки град је део једног унутар себе повезаног урбаног система, који је са друге стране део регионалног, националног и интернационалног урбаног система. На тај начин градови чине комплексну међусобно повезану мрежу. Урбани системи организују простор кроз хијерархију градова различитих величина и функција. Многи од ових хијерархијски организованих урбаних система показују заједничке особине у зависности од релативне величине и простора на којима се градови налазе.

Ако се проучавају урбани системи и њихове особине, прво што се може запознати је да поједини градови временом постају центри тржишта. Према теорији централних места, њихова хијерархија се развија као резултат дистрибуције људи којима су потребна добра и сервиси.<sup>7</sup> Теорија централних места

тежи да објасни тенденцију да централна места буду организована у хијерархијски систем, анализирајући релативну величину и географски простор градова као функцију понашања потрошача. Основна поставка Кристалерове теорије је да ће најмање насеље унутар урбаног система моћи да понуди само она добра и услуге које задовољавају свакодневну потрошњу ( на пример пекару и продавницу основних животних намирница ), и да ће ова мала насеља бити релативно близу једна другима, због тога што потрошачи неће бити спремни да путују предалеко како би дошли до ових добара и услуга.

Највећа инострана предузећа се у великом броју групишу у само неколико кључних градова у сваком региону света. Велики градови су главни центри углавном свих великих компанија. Издвајају се 20 градова новог тржишта у којима се налази скоро 1/3 свих великих компанија, од којих се само 5 градова (Пекинг, Москва, Хонг Конг, Таипеи и Сингапур) налазе у регионима у развоју. Водећи центар са преко 600 великих компанија и приходом од преко 6 милиона долара је Токио.

За последње три деценије, градови су извор јефтине, али све квалификованије радне снаге. Брзорастући градови су пуни милионима нових потрошача, све више просперирају, и пружају ново тржиште за раст глобалних корпорација у време када је велики део развијеног света суочен споријим растом као резултатом старења. Међутим, број новонасталих великих компанија у свету ће порастати, према новом извештају MGI. Овај моћни талас нових компанија може дубоко изменити конкурентску динамику широм света.

<sup>5</sup> Голубовић Загорка 1998. *Човек и његов свет*, Београд, Плато, 331.

<sup>6</sup> Ђорђевић Радомир 2001. *Град и друштвене промене*, Ниш, Бона-фидес, 45.

<sup>7</sup> Christaller Walter ( prevod: Baskin W. Carlisle ) 1966., *Central Places in Southern Germany*, New York, Prentice-Hall.

На подручју Републике Србије највећа тржишта су градови Ниш, Београд и Нови Сад који су уједно и највећи и најразвијенији. Carl Zeiss, British Airways, British American Tobacco, Coca Cola, Dr. Oetker i McDonalds су само неке од страних компанија које послују у Србији. Разлог доласка ових компанија код нас је презасићеност тржишта развијених земаља. Такође, према бројним теоретичарима, мотиви ширања великих компанија на локалним тржиштима су и следећи:

- придобијање нових извора тражње и улазак на профитабилна тржишта,
- шанса за монополски положај,
- превазилажење трговинских баријера ( уколико нека земља не дозвољава увоз ),
- већи обим производње који подразумева нижу цену по јединици,
- коришћење ресурса земље у коју се долази ( земљиште, запослени, сировине... ),
- коришћење технологије...

### Мултинационалне компаније

Мултинационалне компаније представљају сва предузећа која послују на принципу улагања капитала из више земаља и имају контролу над имовином у најмање две или више земље. Ове организације имају веома развијену мрежу сопствених афилијала које су лоциране широм света, преко којих се контролише производња, дистрибуција производа и услуга. Глобалне компаније – термилошки под овим именом се спомињу први пут у литератури почетком 90.-их година. Међутим, када се говори о глобалним компанијама на први поглед долази до мале конфузије – какве су то компаније, и да ли представљају нови облик пословања или су само синоним за мултинационалне или транснационалне компаније. Глобалне компаније примењују глобалну стратегију која цели свет третира као једно тржиште и делују у условима јачања снага глобалне интеграције и слабљења националне осетљивости.<sup>8</sup>

Почетком 80-тих година постепено су се појавиле глобалне ТНК четврте генерације. Њихове карактеристичне црте су: остваривање конкуренције у међународним размерама, подела светских тржишта с невеликим бројем таквих сличних глобалних ТНК, координација деловања филијала на основу нових информационих технологија, остваривање политичког и економског утицаја на државе у којима делују. На крају XX века економски цинови, транснационалне компаније су контролисале половину светске индустријске производње, 63% спољне трговине и 80% патената и лиценци за нову технику, технологију и know-how. У Великој Британији удео ТНК у укупним извозним операцијама достиже 80%, а у Сингапуру 90%. Пет највећих ТНК контролишу више од половине светске производње авиона, електроопреме и аутомобила. Посебно је значајан степен концентрације у гранама повезаним са информационом технологијом.<sup>9</sup>

Циљеви и правци глобализације све више се окрећу ка рушењу постојећих државних граница и националних, царинских или трговинских баријера. И то јесте, и биће аксиом савременог глобалног пословања. Основна разлика између мултинационалних и глобалних компанија је у томе што мултинационалне компаније

<sup>8</sup> Зечевић М. 2008., *Интернационални менаџмент*, Београд, Европски Универзитет, 95-96.

<sup>9</sup> Миловановић Г. 2000., *Спољна трговина теорија, принципи и пракса*, Крагујевац, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу, 7-8.

примењују и праве разлике у тржиштима, при чему је национално тржиште једно од више циљних тржишта, диференцираних по значају и величини. За разлику од мултинационалних, глобалне компаније примењују интегрални приступ, при чему је национално тржиште само сегмент светског тржишта.<sup>10</sup>

Са развојем глобалних предузећа и повећавањем степена интернационализације њиховог пословања постају све изразитије разлике у културним, политичким и економским миљеима у којима она послују, те њихова потреба да ове различитости узму у обзир при формулисању пословне стратегије и начина конкурентске борбе на појединачним тржиштима све више расте.<sup>11</sup> С друге стране, једино глобално интегрисана стратегија обезбеђује глобалном предузећу конкурентску предност на глобалном тржишту. Потреба за обједињеним пословањем, повећањем ефикасности пословних функција, као и остваривање глобалног учења и трансфера знања у предузећу доводе до јачања снага за глобалном интеграцијом.<sup>12</sup> Најзад, једино прави баланс између ова два екстрема глобалном предузећу обезбеђује пословни успех на глобалном тржишту: глобална интеграција треба да омогући усаглашено деловање организационих делова, док локална респонзивност треба да омогући флексибилност. Управо та потреба да истовремено буду и глобална и локална, при чему се нивои глобализма и локалне респонзивности разликују, као и начини да се они остваре, добија карактеристику највећег изазова за менаџмент глобалних предузећа XXI века.

Успешност Б2Б компанија ( Business to business - електронско пословање ) огледа се у оптимизацији пословних процеса и начина управљања. Предности ових компанија огледају се у ниским трошковима и повећању транспарентности пословања, могућностима приступа новим тржиштима, као и многим новим, ефикаснијим и флексибилнијим трансакционим методама. Прве Б2Б компаније биле су Fedex, Cisco, Dell i General Electric. Ове компаније биле су фокусиране на продају, потрошачке сервисе и набавку. Данас, Делл остварује веће приходе он-лине путем него цео McDonalds. Међутим, да би опстале на све развијенијем тржишту и Б2Б компаније морају да оптимизирају своје продајне мреже.

## Лидери и глобално окружење

Када се говори о великим компанијама ( глобалним, мултинационалним ), поставља се питање ко се налази на челу тих компанија и на који начин су успели да постигну тај ниво успешног пословања на глобалном тржишту. Ефикасно функционисање и развој компаније не може се замислити без одговарајућег менаџмента. Значај менаџмента је већи ако се повећава број активности, сложеност пословања и број компанија ( њених огранака ) и појединачна који те активности треба да реализују. Са друге стране, брз технолошки развој подразумева одговарајући менаџмент који ће омогућити ефикасно функционисање и развој компанија

<sup>10</sup> Инић Б. П., 2003. *Менаџмент I*, Београд, Факултет за трговину и банкарство Јанићије и Даница Карић, 67.

<sup>11</sup> Gomez-Mejia, L.R., Balkin, D.B., Cardy, R.L., 2001., *Managing Human Resources*, 3rd ed., Prentice Hall., 91.

<sup>12</sup> Holden, L., 2001., „International human resource management“ in Ian Beardwell and Len Holden (eds.), *Human Resource Management: A Contemporary Approach*, Prentice Hall, 633-678.

и друштва у целини.<sup>13</sup> Зато се за менаџмент може рећи да је кључни ресурс 21. века. Успешан менаџер мора да буде добар стратег, реализатор, вођа, мотиватор и да одлучно реагује на промене у окужењу доношењем правовремених и правилних одлука.

Лидерство се трансформисало из статичног, превазиђеног и стереотипног модела у активни, ефикасни, плодотворни и флексибилни модел менаџмента.<sup>14</sup> Осим стручних и моралних квалитета, лидери морају имати и одговарајуће особине, као што су: принципијелност, флексибилност, упорност, креативност, стрпљивост, доследност, оданост и многе друге. Једном речју, треба да поседују лидерске особине.<sup>15</sup>

Лидери западних мултинационалних компанија наилазе на изазов проузрокован експанзијом новог региона са својом експлозивном економијом. Долазак нових компанија на тржиште ствара проблеме лидерима већ постојећих, а јефтина радна снага постаје све квалификованија. Узрок томе је савременији начин пословања нових компанија чиме већ постојеће компаније постају заборављене. Талас нових компанија би могао да промени већ давно утврђену конкурентну динамику и за компанију и за градске лидере.

Лидери морају предузети тактичке потезе, и тако се заштити од следећег налета експоненциалног раста развоја економије земаља новог региона. Кина, као представник овог региона представља и велике могућности због популарности својих градова за пресељење мултинационалних компанија са запада. Дакле, решење се налази у географском ширењу компанија и одговарању захтева новог тржишта.

Менаџери у глобалној организацији морају да буде ефикаснији у решавању проблема, пре него што они постану озбиљни. Нпр, IBM се некада ослањао на повратну реакцију од стране потрошача да би идентификовао проблеме услуге. Међутим, ова организација је на крају открила да већина потрошача који су незадовољни услугом, једноставно престану да користе услуге компаније. Сада IBM проактивно решава проблеме потрошача, контактирајући потрошаче који су престали да користе њихове услуге да би сазнали шта није у реду и како могу да поврате потрошаче. Ова проактивност је карактеристика глобалних организација.<sup>16</sup>

Менаџери и остали запослени за ангажовање на својим радним местима и за допринос оствареним резултатима треба да буду адекватно плаћени, односно њихово ангажовање треба на одговарајући начин да буде компензовано. Систем награђивања у ужем смислу обухвата новац, добра, статус, и/или услуге.<sup>17</sup> Основна улога система награђивања у организацији јесте да усклади индивидуалне циљеве запослених и стратегијске циљеве предузећа, кроз привлачење и задржавање способних људи, охрабривање и подстицање запослених да развијају своје способ-

<sup>13</sup> Вешовић Вујадин, 1996. *Менаџмент у саобраћају*, Београд, Саобраћајни факултет Универзитета у Београду.

<sup>14</sup> Stoner J. A. F., Freeman R. E., Gilbert, Jr. D. R. 2011. *Kierowanie* [Management]., Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne. 431.

<sup>15</sup> Петковић М., Јовановић М., 2001. *Организационо понашање*, Београд, Мегатренд Универзитет примењених наука, 27.

<sup>16</sup> Ђурић Јелена, Симић Дејан 2011., "Основни фактори конкурентских предности глобалних организација", *Школа Бизниса*, Нови Сад, Висока пословна школа струковних студија, 70.

<sup>17</sup> Богићевић Миликић Биљана 2006., *Менаџмент људских ресурса*, Београд, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду, 257.

ности и знања, мотивацију запослених и креирање културе у којој је запосленима стало до предузећа у којем раде.

## Експанзија „нових“ економија

Нова тржишта се прилагођавају локацијама где се одвија пословање. У задње три декаде, поменута тржишта широм света представљају извор јефтине и искусне радне снаге. Оваквим растом, утицајем економског развоја, стварају се тржишта за велики број потрошача, што представља основу за још већи раст мултинационалних компанија у времену када ове компаније на већ постојећим тржиштима не бележе велики раст услед старења. Зато ће се појавити велики број компанија из делова света где је економија у експанзији, и према McKinsey Global Institute, ове компаније ће постати толико моћне, да ће постати директна конкуренција већ постојећим великим корпорацијама са Запада.

Richard Dobbs и Jaana Remes са MGI-ја су дискутовали на тему утицаја таласа компанија са нових тржишта где је економски развој у експанзији, у односу на постојеће глобалне компаније. Распрострањеност глобалних компанија се припрема за пребацивање својих седишта у градове где се економија развија, не били се постигла добра позиција у односу на конкуренцију. То повлачи за собом и дугорочну стратегију за позиционирање на тржишту, а добра стране ове стратегије се осликава како за компаније, тако и за градске вође.

Њихово истраживање показује да ће нове економије, ( према Fortune Global 500 ), порастати за 45% до 2025., а у 2000. су чиниле само 5%. Разлог овоме је постојање 8000 компанија, што чини 3/4 глобалних компанија, са приходом од милијарду долара или више на годишњем нивоу, и које се налазе у развијеном делу света. Такође, они предвиђају експанзију од 7000 компанија из земаља са растућом економијом у следећој декади. Ова драматична промена на глобалном тржишту ће утицати на већ постојеће компаније са Запада које су основане још пре 1900. године.<sup>18</sup>

Консултантска кућа BCG из Бостона, која се бави стратешким саветовањем објавила је да Запад заостаје у економској утрци с Кином, Индијом, Бразилом, Русијом и другим земљама у развоју, те је показала да Северна Америка и Европа заостају, објавивши попис од 100 компанија из 17 земаља у развоју које су у протеклих неколико година достигле и престигле највеће западне компаније према пословним резултатима.<sup>19</sup> Наведених стотину компанија BCG је упоредио с резултатима најбољих америчких компанија уврштених на њујоршкој берзи, указујући да су поређењем добили поразне резултате за најбоље америчке и европске компаније, које губе корак са својим конкурентима из Азије и Латинске Америке.

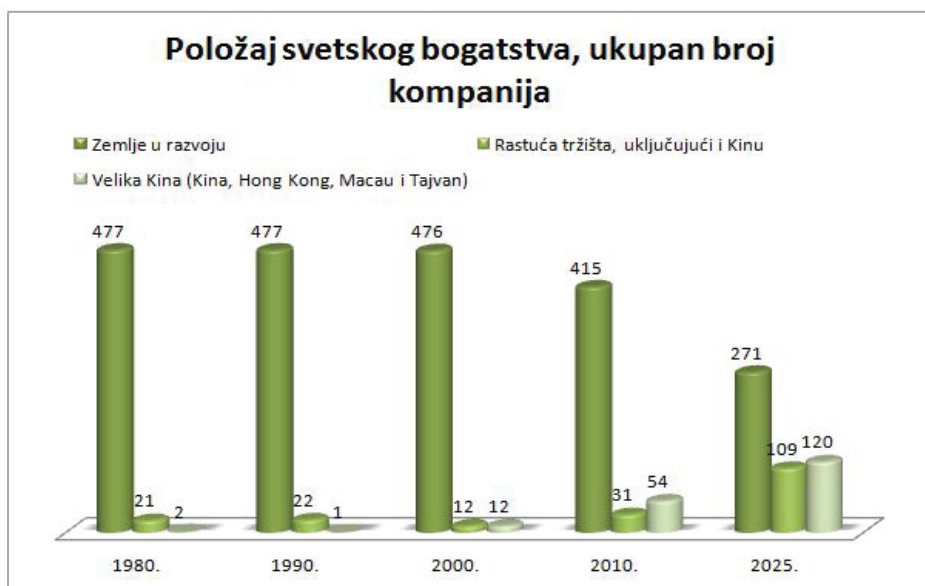
Очигледно је да се тежиште развоја у свету преселило са Запада на Исток. Кина је протеклих година постала највећа индустријска сила у свету и највећи извозник, док су се САД и Уједињено Краљевство развили у светске финансијс-

<sup>18</sup> Dobbs Richard, Remes Jaana, Smit Sven, Manyika James, Woetzel Jonathan, and Agyenim-Boateng Yaw 2013., *Urban world: The shifting global business landscape*, USA, McKinsey Global Institute, October 2013., [http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban\\_world\\_the\\_shifting\\_global\\_business\\_landscape](http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban_world_the_shifting_global_business_landscape).

<sup>19</sup> Подгорник Бранко 2013., *Развој Запада поустаје: Азијске компаније претрчале америчке*, Нови Лист, <http://www.novolist.hr/Vijesti/Svijet/Razvoj-Zapada-posustaje-Azijske-kompanije-pretrecale-americke>.

ке центре, у којима је производња постала споредна делатност. Међутим, ни финансијски сектор више не може расти и развијати се независно од развоја реалне економије, осим ако Запад не жели стварање нових финансијских балона и нових криза.

Слика 1. Локације 500 водећих компанија са предвиђањем до 2025.



Извор: McKinsey Global Institute - Обим базе података компанија са годишњим приходом једнаким или већим од \$1милијарде.

### Могућности за реакције менаџера са Запада

Руководиоци компанија себи не смеју дозволити да им осцилације на тржишту достижу овакве размере. Наиме, ипак се овако нешто догађало и раније, када се 1970.-тих и 1980.-тих година јапанска аутоиндустрија окренула ка глобалном тржишту, а у неким случајевима је надмашивала и америчке прозвођаче и на самом тржишту САД-а.<sup>20</sup>

Недавно је Јужно Корејска компанија Samsung ослабила корпорацију Apple, наступајући на тржишту са смартфонима. Оваква експанзија производа из мања где је економија у експоненцијалном успону, могу да угрозе и комплетно глобално тржиште понудом својих квалитетних, а јефтинијих производа од укупне западне конкуренције.

Овакве компаније, или компаније у успону могу уздрмати комплетно глобално тржиште стратегијом ниских цена, која ће их позиционирати и брзо им обезбедити улаз на тржиште. Менаџери водећих компанија са Запада ће морати да посма-

<sup>20</sup> Радосављевић Живота, Томић Радован 2007., *Менаџмент у модерном бизнису*, Нови Сад, Привредна Академија, 234.

трају и истражују надолazeћа тришта, компаније и производе како би учили нове могућности. Како би овако нешто реализовали морају да испуне три императива:

1. Оптимизовање продајне мреже. Раст новог бизниса није само компетитивна претња, већ се односи на поље пружања услуга и дистрибуцију у циљу прилагођавања тржишту. Компаније ће морати да реорганизују своје продајне мреже, па чак и разматрати да продају преселе на нова тржишта.
2. Открити како потрошачи и конкуренција еволуирају. Нове индустријске „врхуће тачке“ биле би угрожене, како за конкуренцију, тако и за захтеве тржишта, па се, према томе, компаније морају усредсредити на ширење ка новим тржишним регионима. Hsinchu, са северног Тајвана, и Santa Catarina из Бразила, су већ постали, како их американци називају, хабови, за мултимилијардерске компаније из области напредне електронике.
3. Разматрање конфигурисаности основне активности компаније и њене локације седишта. Углавном, данас се у бизнису не разматрају компаније са једним седиштем, већ са више њих, јер је то доказано као ефикасно. Компаније као што су Caterpillar и General Electric су морале да поделе своје центре на две или више локација које деле могућност доношења руководећих одлука. Примера ради, имају отворен други центар у Сингапуру ( који је данас кључна локација за јаке компаније ), што може само побољшати пословање.

Најважнији циљеви менаџера у глобалном предузећу управо и јесу обезбеђење конкурентске предности, ефикасности, локалне респонзивности и флексибилност, али и трансфер знања и учење унутар глобалног предузећа<sup>21</sup>. Последњи наведени циљ, трансфер знања и учење унутар глобалне организације, односно дисеминација постојећих и стицање нових знања, је утолико важнији и као основни мотив настајања глобалних предузећа. Организационо учење унутар глобалних предузећа има пресудну улогу за њихов раст и развој, будући да организационо учење представља процес кроз који менаџери настоје да подстакну жељу и способност чланова организације да разумеју и управљају организацијом и њеним окружењем на начин да доносе одлуке које континуирано повећавају организациону ефикасност, а манифестује се било кроз промене у организационом знању било кроз промене у организационим перформансама.<sup>22</sup>

Међутим, без обзира на значај организационог учења за глобална предузећа, у литератури из области интернационалног менаџмента, једноставно не постоји довољно материјала у погледу препорука како развити ову организациону способност, како је унапређивати и мерити, и како обезбедити да тај процес континуирано траје. Питања као што су:

1. како глобална организација суочена са потребом прилагођавања локалним специфичностима може да учи о карактеристикама различитих земаља, и да то знање искористи да на нивоу целе организације повећа организационе перформансе?,
2. да ли постоје баријере за ефикасно учење, које су и могу ли се отклонити?, и

<sup>21</sup> Schuler, R.S., Budhwar, P.S., Flokowski, G.W., 2002., *International human resource management: review and critique*, International Journal of Management Reviews, Vol.4, Issue 1., 41-70.

<sup>22</sup> Радосављевић Ж., Радосављевић М., Радосављевић Д., Анђелковић М. 2011., „Мерџери и аквизиције као модел организационе трансформације“, Ниш, Друштво економиста, *Економика*, бр. 1. 2011., 11.



- на који начин менаџерске активности могу да допринесу трансферу знања унутар глобалног предузећа?, још увек чекају одговоре.

### Велика шанса за градове „новог тржишта“

Данас, само 20 великих градова поседују седишта 1/3 свих великих компанија. Токио је далеко испред свих зато што се у њему налазе представништва 600 великих компанија, док само 9 градова поседује више од 100 представништва оваквих компанија (Слика 2.). У 2025., скоро 230 компанија ( по предвиђању Fortune Global ), ће се заснивати на новим градским центрима, уместо онога што је чинило број ових компанија 2000. године, а износио је 24.

McKinsey-ева истраживања откривају да су у последњих 10 година, највећи конгломерати у Кини и Индији повећали своје приходе за више од 20 % годишње, док су конгломерати у Јужној Кини премашили 10% раста годишњег прихода.<sup>23</sup> Ове компаније су се развиле жестоком темпом, што у просеку представља нови пословни унос сваких 18 месеци. Природа ових потеза је била упечатљива: скоро половина фирми је развила бизнис који је био потпуно неповезан са матичним операцијама фирме.

Од 20 градова са највећим бројем великих компанија, само је 5 из нових региона. У новим регијама, водећи градови представљају велику шансу великим компанијама за будући раст. На пример, велики број компанија у Сао Паолу могу да се утроструче до 2025. године. У наведеном периоду, Пекинг и Истанбул могу удвостручити број новостворених седишта великих компанија. Ширење на нове регионе, компанијама пружа могућност од 280 градова у којима постоји могућност за отварање представништва.

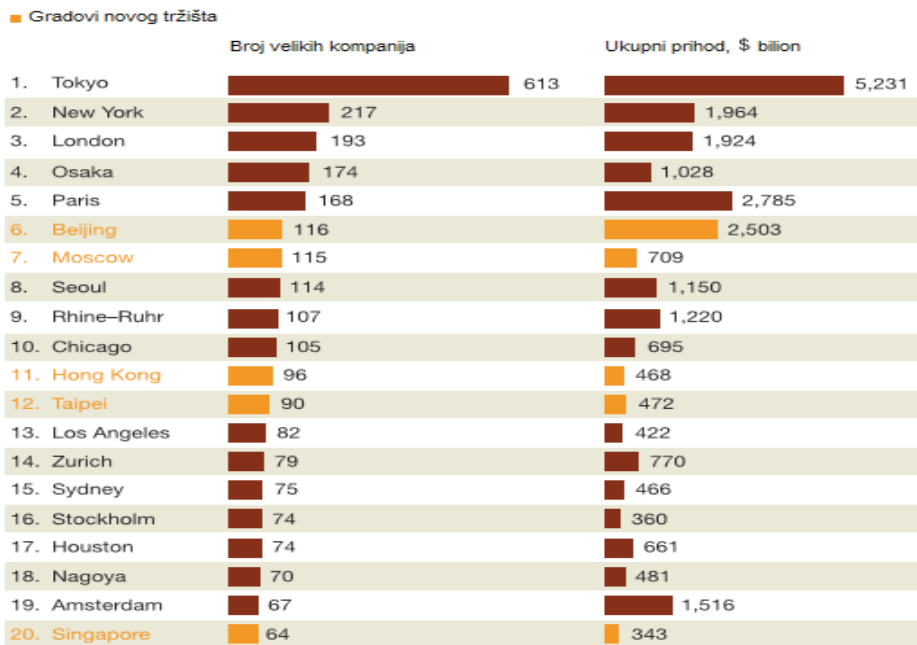
Док су власти градова „мамили“ стране компаније да отварају представништва код њих, само се неколико одлучило за премештај. Упркос овоме, експанзија хиљада глобалних послова на нова тржишта ( пружајући им прави избор локације ) повећава шансу за премештај, док градови у том случају имају велику корист. Кина, као најмоћнији економски центар новог региона, представља веома битну стратешку тачку за ширење пословања. Гледајући визијски, или унапред, сада је време да се преиспита репутација градова чији су лидери успели да их поставе на тако добру позицију. Не може се заобићи Сингапур. Руководство Сингапура га је поставило на водеће место у економском развоју и на тај начин придобило већину западних великих компанија. Остали градови се требају руководити Сингапуром и њиховим лидерством.

Није питање само квалитета пословног окружења, већ је битна и репутација градова. На пример, у атрактивним градовима, какви су Праг, Торонто и Сиднеј, привлачење страних компанија није никакв проблем. На даље ће селекција локација за мултинационалне компаније и њихово ширење, тежити искључиво ка економијама земаља „новог света“. Ићи ће се чак толико далеко, да се одржавају личне везе између представништва и руководећег едукованог кадра. Овде се намеће као могућност и пресељења појединих руководиоца у одабране градове, због чега до изражаја произилази велика лидерска способност.

---

<sup>23</sup> Hirt Martin, Smit Sven, Wonsik Yoo 2013., „Understanding Asia’s conglomerates“, *McKinsey Quarterly*, [http://www.mckinsey.com/insights/growth/understanding\\_asias\\_conglomerates](http://www.mckinsey.com/insights/growth/understanding_asias_conglomerates), February 2013.

Слика 2. 20 градова са највише компанија



Top градови, рангирано по броју великих компанија

Извор : McKinsey Global Institute - Обим базе података компанија са годишњим приходом једнаким или већим од \$1милијарде.

Најефективнији начин да се обезбеди усклађеност задовољења интереса локалног окружења са глобалним стратешким циљем предузећа јесте путем повећања посвећености локалних менаџера глобалној визији. Тај циљ се најбоље постиже кретањем људи са критичним организационим знањима кроз организационе делове и процесом социјализације.<sup>24</sup> Досадашња истраживања показују да се глобална предузећа одлучују за експатријацију због низа предности које она има.<sup>25</sup> Путем експатријације глобална предузећа постижу да се систем вредности интернационализује, што обезбеђује да менаџери буду способни да доносе одлуке од стратешке важности, али и крајње оперативне на начин да оне буду у складу са мисијом, визијом и стратегијом компаније као целине. Механизмима као што су експатријација и ротирање запослених и менаџера између организационих делова глобална предузећа постижу изградњу неформалних мрежа између запослених и трансфер знања и вештина између организационих делова.<sup>26</sup> Тиме се обезбеђује

<sup>24</sup> Bartlett, C. A., Ghoshal, S., Birkinshaw, J., 2003. *Transnational Management: Text, Cases and Readings in Cross-border Management*, Homewood, IL: Irwin., 465.

<sup>25</sup> Dowling, P.J., Welch, D.E., Schuler, R.S., 1999., *International Dimensions of Human Resource Management*, 3rd ed, Cincinnati: South-Western College Publishing, 178-199.

<sup>26</sup> Pauwee, J., Dewe P., 1995., *Organisational structure of multinational companies: theories and models*, Harzing Anne-Wil, Ruyssveldt J.V. (eds.), *International Human Resource Management*, Sage Publications Ltd., 64.

глобална интеграција компаније и трансфер учења. Међутим, поједини аутори, скрећу пажњу на чињеницу да у глобалним предузећима постоји опасност да код менаџера у централи дође до развоја специфичног елитизма, који може да буде препрека за њихову спремност да се прилагоде другој култури, али и за изградњу глобалне корпоративне културе.<sup>27</sup>

## Закључак

Оно што разликује развијене и неразвијене земље света, земље које се брзо развијају и оне које се мало развијају је, пре свега, привредна структура. Производи високе технологије, засновани на знању и модерним достигнућима су предуслов економског развоја на дуги рок. Због тога се све више истиче значај улагања у знање, у технологију и иновативност. Нове компаније нуде квалитетније производе/услуге по нижој цени и пласирају их на тржиште брже, па корпоративни лидери морају да прате своју конкуренцију и да обрате пажњу на продајне мреже и на потребе купаца, уколико желе да сачувају позицију своје компаније на све развијенијем тржишту. Они морају да мрежу својих компанија са главних градова прошире и на остале градове.

Основни циљ сваке компаније је да од потенцијалних корисника начине сталне, задовољне кориснике, а то могу да постигну само понудом квалитетних производа/услуга. Квалитет је најделотворнија и једина инвестиција која саму себе финансира. За трајнији успех на тржишту неопходно је увођење нових производа/услуга које ће ефикасно подмити уочене потребе корисника који су у експанзији. Кориснике, поред цене, интересује и квалитет робе/услуге што је и пресудно за опстанак компаније на одређеном подручју. Разлика између успешних и неуспешних компанија је у томе што прва налазе „право” тржиште, а друга „погрешно”. Анализа средине је најпоузданији извор информација за избор «правог» тржишта чије потребе одговарају потенцијалу компаније.

Једно од основних обележја организација које послују на глобалном тржишту, је њихов однос према светском тржишту као јединственој целини, тимски рад, фокусирање на запослене и потрошаче, те константно праћење најновијих информацијских и технолошких достигнућа и трендова. Када су у питању трендови који се односе на учинковитост пословања на глобалном тржишту, један од највећих изазова савремених организација односи се на управљање пословним тимовима састављених од припадника различитих култура, те се сматра једним од највећих изазова савременог менаџмента у условима глобалног пословања. Пословање на глобалном тржишту карактерише, неизвесност, супарништво и потреба за флексибилношћу. Велики утицај на развој глобалног тржишта има развој интернета и напредних комуникацијских технологија, што омогућава тренутну доступност информацијама. Тренд убрзаног развоја масовних комуникација и технологија, утицао је на смањење временске дистанце, приближавање далеких земаља и почетак стварања глобалне културе.

Освајајући Азију, као тржиште, као и њене водеће градове, мултинационалне компаније имају задатак да се географски преоријентишу на циљана тржишта. Евалуацијом одређених градова, као што је дат приказ на другој слици, данас је

<sup>27</sup> Goold, M., Campbell, A., 1987., *Strategies and Styles – The Role of Centre in Managing Diversified Corporations*, Cambridge, Massachusetts: Basil Blackwell., 25.

актуелно 5 градова, док се, како аутори истраживања предвиђају, до 2025. године очекује озбиљна конкуренција. Истраживање које је спровео Mckinsey Global Institute, показује разлику у броју компанија у ранијим годинама ( 1980., 1990., 2000., 2010. ) у односу на пројекцију у 2025. години када се очекује да ће се учешће компанија на растућим тржиштима и Кини са 5% у 2000. години, повећати на 45% у 2025. години.

Један од разлога зашто велика предузећа на Западу стоје у месту јесте чињеница да немају довољно купаца, слажу се бројни западни економисти. Потрошња грађана, која највише придонosi расту БДП-а, стагнира или пада. Становници САД-а и Европе су презадужени, а незапосленост на Западу је највећа од Другог светског рата, према подацима UNCTAD-а. Плате запослених и пензије већ годинама стоје у месту или падају, па грађани све мање троше. С друге стране, у Кини, Индији, Бразилу и другим земљама у развоју број потрошача је све већи, а њихове реалне плате непрекидно расту. Процењује се да ће земље у развоју до 2020. године добити милијарду нових потрошача из растућег средњег слоја грађана. У Европи и северној Америци тај средњи слој убрзано пропада, а грађани масовно сиромаше.

Уколико предузеће има амбицију да постане утицајна и призната компанија на међународном, глобалном нивоу, неопходно је да изгради механизме помоћу којих би изградило своју глобалну перспективу – од обуке, корпоративних вредности, стручног кадра, ланца продајних места, комуникације између седишта и различитих филијала компаније широм континента, и наравно, маркетинга на транснационалном, односно глобалном нивоу.

Ребалансирање глобалног позиционирања великих компанија која су под утицајем експанзије новог региона, не укључује само повећање прихода, већ и повећање продуктивности, иновација, подешавање стандарда и предност у технологији. Све ово у циљу да се, захваљајућу географском премештају, не само утркују на тржишту, већ и да зауставе нови талас експанзије земаља новог региона.

## Литература

1. Bartlett, C. A., Ghoshal, S., Birkinshaw, J., 2003. *Transnational Management: Text, Cases and Readings in Cross-border Management*, Homewood, IL: Irwin.
2. Богићевић Миликић Биљана 2006., *Менаџмент људских ресурса*, Београд, Центар за издавачку делатност Економског факултета у Београду.
3. Christaller Walter ( prevod: Baskin W. Carlisle ) 1966., *Central Places in Southern Germany*, New York, Prentice-Hall.
4. Dobbs Richard, Remes Jaana, Smit Sven, Manyika James, Woetzel Jonathan, and Agyenim-Boateng Yaw 2013., *Urban world: The shifting global business landscape*, USA, McKinsey Global Institute, October 2013., [http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban\\_world\\_the\\_shifting\\_global\\_business\\_landscape](http://www.mckinsey.com/insights/urbanization/urban_world_the_shifting_global_business_landscape).
5. Dowling, P.J., Welch, D.E., Schuler, R.S., 1999., *International Dimensions of Human Resource Management*, 3rd ed, Cincinnati: South-Western College Publishing.
6. Ђорђевић Радомир 2001. *Град и друштвене промене*, Ниш, Бона-фидес.
7. Ђурић Јелена, Симић Дејан 2011., “Основни фактори конкурентских предности глобалних организација”, *Школа Бизниса*, Нови Сад, Висока пословна школа струковних студија.
8. Голубовић Загорка 1998. *Човек и његов свет*, Београд, Плато.

9. Gomez-Mejia, L.R., Balkin, D.B., Cardy, R.L., 2001., *Managing Human Resources*, 3rd ed., Prentice Hall.
10. Goold, M., Campbell, A., 1987., *Strategies and Styles – The Role of Centre in Managing Diversified Corporations*, Cambridge, Massachusetts: Basil Blackwell.
11. Hirt Martin, Smit Sven, Wonsik Yoo 2013., „Understanding Asia’s conglomerates“, *McKinsey Quarterly*, [http://www.mckinsey.com/insights/growth/understanding\\_asias\\_conglomerates](http://www.mckinsey.com/insights/growth/understanding_asias_conglomerates), February 2013.
12. Holden, L., 2001., „International human resource management“ in Ian Beardwell and Len Holden (eds.), *Human Resource Management: A Contemporary Approach*, Prentice Hall.
13. Инић Б. П., 2003. *Менаџмент 1*, Београд, Факултет за трговину и банкарство Јанићије и Даница Карић.
14. Миловановић Г. 2000., *Спољна трговина теорија, принципи и пракса*, Крагујевац, Економски факултет Универзитета у Крагујевцу.
15. Pauwee, J., Dewe P., 1995., *Organisational structure of multinational companies: theories and models*, Harzing Anne-Wil,Ruyssveldt J.V. (eds.), International Human Resource Management, Sage Publications Ltd.
16. Петковић М., Јовановић М., 2001. *Организационо понашање*, Београд, Мегатренд Универзитет примењених наука.
17. Подгорник Бранко 2013., *Развој Запада носустаје: Азијске компаније претрчале америчке*, Нови Лист, <http://www.novilist.hr/Vijesti/Svijet/Razvoj-Zapada-posustaje-Azijske-kompanije-pretrcale-americke>.
18. Радосављевић Живота, Томић Радован 2007., *Менаџмент у модерном бизнису*, Нови Сад, Привредна академија.
19. Радосављевић Ж., Радосављевић М., Радосављевић Д., Анђелковић М 2011., „Мерцери и аквизиције као модел организационе трансформације“, Ниш, Друштво економиста, *Економика*, бр. 1. 2011.,
20. Schuler, R.S., Budhwar, P.S., Flokowski, G.W., 2002., *International human resource management: review and critique*, International Journal of Management Reviews, Vol.4, Issue 1.
21. Stoner J. A. F., Freeman R. E., Gilbert, Jr. D. R. 2011. *Kierowanie [Management]*, Warszawa, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne.
22. Вешовић Вујадин, 1996. *Менаџмент у саобраћају*, Београд, Саобраћајни факултет Универзитета у Београду.
23. Зечевић М. 2008., *Интернационални менаџмент*“, Београд, Европски Универзитет.

Мр Зоран Симоновић<sup>1</sup>

*Институт за економику пољопривреде, Београд*

Др Весна Симић

Мр Јанко Тодоров

*Управа за односе са јавношћу, Министарство одбране Републике Србије*

## THE HEALTH, PENSION AND DISABILITY INSURANCE FARMERS IN SERBIA

*The authors talk about the health, pension and social security. These three sub-systems of social security are seen through the current legal framework, which consists of three laws: the Law on Health Insurance, the Law on Compulsory Social Insurance and the Law on Employment and Unemployment Insurance. These laws are observed in terms of the rules that are currently open. This approach is the study of these laws relies on the fact that these laws are applicable regulations in this area. The legislation in force in Serbia, in our opinion, should be subject to change and adjustment with the current legislation in force in the EU. Or should it be changed and improved.*

**Keywords:** health insurance of farmers, farmers' pension insurance, Serbia.

**JEL Classification:** H7, H75, I113

## СИСТЕМ ЗДРАВСТВЕНОГ, ПЕНЗИОНОГ И ИНВАЛИДСКОГ ОСИГУРАЊА ПОЉОПРИВРЕДНИКА У СРБИЈИ<sup>2</sup>

*Аутори у раду говоре о систему здравственог, пензионог и социјалног осигурања. Ова три подсистема социјалног осигурања посматрају се кроз важећи законски оквир која чине три закона: закон о здравственом осигурању, закон о доприносима за обавезно социјално осигурање и закон о запошљавању и осигурању за случај незапослености. Ови закони се посматрају са аспекта правила која су тренутно актуелна. Поменути приступ изучавања ових закона се ослања на чињеницу да ови закони представљају важећу регулативу у овој области. Законска регулатива која је на снази у Србији према нашем мишљењу треба да буде подложна променама и усклађивању са важећом законском регулативом која је на снази у земљама ЕУ. Односно треба је мењати и усавршаваати.*

**Кључне речи:** здравствено осигурање пољопривредника, пензионо осигурање пољопривредника, Србија.

### Introduction

Many former communist countries embarked on reforms of their health and pension insurance. Reform has become particularly acute in times of transition. Since 1997 and in 1998 the reforms are beginning to implement such countries as Hungary, Poland, Macedonia,

<sup>1</sup> zoki@medianis.net

<sup>2</sup> Paper is part of the research project III 46006 Sustainable agriculture and rural development in order to achieve the strategic objectives of the Republic of Serbia within the Danube region, financed by the Ministry of Education and Science of the Republic of Serbia.

Slovenia, Croatia, Estonia and Romania. Serbia reformed its social security system moves later. Health, pension and disability insurance are the subsystems of social insurance in Serbia are regulated by special laws. Funds for financing law in these areas are provided by contributions and budget. Since 2004 in Serbia is again in a unique manner, the basic institutions of compulsory social insurance. Insured for each of the three types of compulsory social insurance are employees, employers, entrepreneurs and farmers, who are not subject of compulsory unemployment insurance.

Pension and Disability Insurance (PIO) is the primary financial institution of the public pension system in Serbia and funded on the basis of PAYG schemes, primarily through contributions to the working population, and transfers from the state budget.

Adverse demographic trends in Serbia, with high unemployment caused major problems in the implementation of the current model of financing pension insurance. The high deficit PAYG system in Serbia, as well as the risk of devaluation of pension savings in the system of financing based on certain financial contributions requires further consideration of ways of organizing and financing pension insurance.

In connection with this, lots of questions to be answered. In this paper we will discuss the basic issues related to system health, pension and disability insurance.

### **Health insurance for farmers**

By the beginning of the transition in the country was known only to the state social insurance. The main feature of this insurance is primarily in its social functions, and in fairness to reimburse medical expenses, regardless of the different contributions that have paid their employees. Private health insurance in our country called “supplementary voluntary health insurance.” The use of this term is justified by the incompleteness of protection against medical costs, because this insurance does not cover loss of earnings during treatment.<sup>3</sup>

Insured persons in the state health insurance system by way of financing can be divided into two groups: citizens who have income and whose legal obligation to pay contributions and citizens who do not have income or their income is less than the set threshold whose insurance is financed from the budget of the Republic of Serbia.

Group of insured persons who receive income (Article 17 of the Law on Health Insurance)<sup>4</sup> consists of the following people: employees, founders of companies, entrepreneurs, farmers, pensioners, foreigners and others.

According to the same article 17 Paragraph 21 Health Insurance Act emphasizes that farmers over 18 years of age who are engaged in agricultural activity as the sole or principal occupation and not engaged in other activities and not pensioners are entitled to be insured.

Insured - farmers are the persons who, under the law dealing with agriculture (farmers, members of farming and mixed household members) , unless: the insured employee , self-employed , pension beneficiaries and education.

Be sure to secure the head of the agricultural households, and at least one member of the household, while other members of the household can provide under the conditions prescribed by this Law. Table 1 gives the number of insured farmers who are in the health care system.

---

<sup>3</sup> Маровић Б., Авдаловић В. (2006): „Осигурање и теорија ризика“, Центар за механизацију и мехатронику, Нови Сад, 121-122.

<sup>4</sup> Закон о здравственом осигурању, Службени гласник РС, бр. 107/05, 109/05 и 57/11.

Table 1 Number of insured farmers in the health care system from 2009 to 2011.

	2009	2011
Compulsory insurance	325.101	317.639
Number of insurance carrier	147.794	154.252
Number of family members	177.307	163.387

Source: <http://www.rzzo.rs/index.php/statistika-rzzo-menu>

The basis of mandatory health insurance is the cadastral income households. The contribution rate is the same as for other categories of beneficiaries. So for mandatory pension and disability insurance are 22% of mandatory health 12.3% and the unemployment insurance 1.5%.<sup>5</sup>

As we noted above in our private health insurance is still in the early stages of development. On the other side of the world are highly developed private medical insurance. The basic private medical insurance include: major medical insurance and standard three groups of medical insurance.

Major medical insurance includes protection against large medical expenses and catastrophic medical expenses.

Standard basic group medical insurance is medical insurance costs, insurance costs of surgery and medical insurance costs.<sup>6</sup>

We wish to emphasize that health care costs are growing rapidly in the last forty years in all countries of the world. Serbia has additional difficulties in financing health care, such as lack of funding sources for severe economic crisis in which we find ourselves several years. In the nineties of the last century there have been needs for voluntary health insurance with the development of private medical practice.<sup>7</sup>

### Pension and disability insurance for farmers

Farmers as a group of insured show serious difficulties when logging into the system and the regular payment of contributions.

As a result, almost all pensioners receiving the minimum pension (which is 24.4% lower than the minimum pension for employed and self-employed Table 2) and 90% of pension expenditures are financed by subsidies from the state budget. Therefore, the existing Farmers Insurance is de facto pension system with costs that do not change, funded by taxes.

Table 2 Agricultural pensions to average earnings and wages in R. Serbia

Year	Average salaries and wages	Average pension	Share% (2/1)
2002	9.208	2.603	28,3
2003	11.500	3.119	27,1
2004	14.108	3.665	26,0

<sup>5</sup> Закон о доприносима за обавезно социјално осигурање, Службени гласник РС, бр. 84/04, 61/05, 62/06 и 5/09, члан 44.

<sup>6</sup> Маровић Б., Авдаловић В. (2004): „Осигурање и управљање ризиком“, Биографица, Суботица, 307.

<sup>7</sup> Јанковић, Д., & Самарцић, С. (2011). Развој добровољног здравственог осигурања у Србији. Тржиште, новац, капитал, 44(1), 27-35.



2005	17.443	4.429	25,4
2006	21.707	5.039	23,2
2007	27.759	5.613	20,2
2008	32.746	7.250	22,1
2009	31.733	8.139	25,6
2010	34.142	8.179	24,0
2011	37.976	9.142	24,1
2012	41.377	9.678	23,4

Source: Фонд ПИО.

There are three specific features that have created the conditions for the functioning of such insurance of farmers. The first is administrative in nature and relates to the technical complications of determining the base for pension contributions of farmers and the difficulty of their collection. In fact, for many farmers the entire income or a part of it is hidden from tax and other government agencies, due to the payment in cash or personal consumption, which makes it difficult or even impossible to establish the actual income that should be loaded pension contribution. This problem has long worn the tax administrations of the countries and addressed him with only partial success. Thus, the taxation of farmers devise a variety of innovative and less innovative techniques that lead to the distinction between taxes on income from agriculture from income from other activities. This problem occurs with pension contributions, and different countries deal with it differently. Some create a separate pension system for farmers.

Another specificity of agriculture is that many retired farmers can continue to work on the farm, although to a lesser extent than in the past, and so to contribute to meeting the needs of their work. Therefore, it is possible to regulate the insurance of farmers in such a way that they pay lower contributions than others and receive lower pensions than others.

The third is that the specificity of agriculture in the economic unit called the farm frequently for a few close relatives, so the question is how to react to that fact lineup pension system: whether it be secured only one member (owner or head of household) or all members? How to calculate their contributions and what should be the ratio of their pensions? Similarly, if the workers employed on the farm to ensure the overall program or the Agricultural Insurance?

Table 3 Number of pension beneficiaries by category of insured  
Situation as on 31 December 2012.

Year	Employees		Self-Employment		Farmers		Total	
	Number of users	Chain index	Number of users a	Chain index	Number of users	Chain index	Number of users	Chain index
1997	1.243.192	103,1	35.970	111,0	181.144	109,3	1.460.306	104,0
1998	1.251.394	100,7	37.448	104,1	184.202	101,7	1.473.044	100,9
1999	1.263.315	101,0	38.462	102,7	196.198	106,5	1.497.975	101,7
2000	1.264.175	100,1	39.337	102,3	207.289	105,7	1.510.801	100,9
2001	1.297.004	102,6	41.207	104,8	213.480	103,0	1.551.691	102,7
2002	1.255.814	101,3	42.905	104,1	212.778	99,7	1.511.497	97,4
2003	1.248.662	99,4	43.472	101,3	213.438	100,3	1.505.572	99,6

2004	1.241.082	99,4	43.938	101,1	221.047	103,6	1.506.067	100,0
2005	1.239.573	99,9	45.225	102,9	224.178	101,4	1.508.976	100,2
2006	1.267.574	102,3	47.181	104,3	229.293	102,3	1.544.048	102,3
2007	1.290.611	101,8	49.872	105,7	229.072	99,9	1.569.555	101,7
2008	1.306.394	101,2	50.959	102,2	222.986	97,3	1.580.339	100,7
2009	1.324.338	101,4	54.450	106,9	224.880	100,8	1.603.668	101,5
2010	1.345.733	101,6	58.368	107,2	222.480	98,9	1.626.581	101,4
2011	1.357.846	100,9	61.851	106,0	218.948	98,4	1.638.645	100,7
2012*	1.420.892	101,1*	66.718	107,9	215.530	98,4	1.703.140	101,0*

\*From 2012.podatak the category of employees includes professional military personnel.

In calculating the index of 2012/2011, with data for year 2011. year included information for professional military personnel received from the Fund for Owl

In Tables 3 and 4 we see that the number of insured farmers is decreasing rapidly - even for more than half if you look in 1999 one for home. This gives a negative image of the farmers' pension insurance: while the number of retirees increases, the point of the insured falls. Has now reached an extremely unfavorable ratio of 1:1 , as the number of retired farmers in late 2010 year was 218.9 thousand, and the insured only 217.7 thousand. With such a ratio, where one insured shall provide a retirement pensioner, the pension fund must be in great financial crisis.

Table 4 Movements of the ratio of the number of pension beneficiaries and the number of categories of insured farmers

Year	Number of pension beneficiaries *	Number of insured**	Relationship
0	1	2	1:2
<b>1999</b>	196.198	481.087	<b>1:2,5</b>
<b>2000</b>	207.289	461.904	<b>1:2,2</b>
<b>2001</b>	213.480	441.705	<b>1:2,1</b>
<b>2002</b>	212.778	419.253	<b>1:2,0</b>
<b>2003</b>	213.438	387.433	<b>1:1,8</b>
<b>2004</b>	221.047	368.207	<b>1:1,7</b>
<b>2005</b>	224.178	353.374	<b>1:1,6</b>
<b>2006</b>	229.293	332.538	<b>1:1,5</b>
<b>2007</b>	229.072	314.925	<b>1:1,4</b>
<b>2008</b>	222.986	233.385	<b>1:1,0</b>
<b>2009</b>	224.880	227.089	<b>1:1,0</b>
<b>2010</b>	222.480	228.242	<b>1:1,0</b>
<b>2011</b>	218.948	217.704	<b>1:1,0</b>
<b>2012</b>	215.530	172.509	<b>1:0,8</b>

\* Number of pension beneficiaries is a condition 31 December.

\*\* Number of contributors to the 2008th the fact is the registry records of the Pension and Disability Insurance farmers, and since 2008. The Fund for Pension and Disability Insurance.

Pension insurance in Serbia is financed by a combination of revenue from mandatory contributions and budget transfers. This is true for farmers' pensions. The role of the other sources is minimized.

Republican budget provides a financial contribution based on two legal grounds. The first is the budget commitment to fund the difference between the amount of the minimum pension set by law and the amount of pension base obtained by applying the general rules of pension calculation. In other words, when a pensioner receiving the minimum pension instead of their lower pensions, the difference is required to cover the budget of the Republic of Serbia. This difference is the standard for agricultural pensions.

Another basis for the participation of the national budget in the financing of pensions of farmers is the general state guarantee for the functioning of the pension system, which reads: "The Republic is the guarantor for the obligations of the Fund to exercise the rights under the mandatory pension and disability insurance (government guarantee)." So, the Republic of Serbia is obliged to cover the shortfall in the funding of the pension system, when its own revenues are not sufficient. This obligation is associated with the right to pursue a policy of the Republic of contributions, even to prescribe lower ones than they would require balanced revenues and expenditures of the pension system, as happened in the last decade. On the other hand, funds shall be used such funds returned no later than the end of the next calendar year. In reality, this provision is not complied with, because of the contribution cannot cover current pension payments.<sup>8</sup>

Funds for financing rights in these areas are provided from contributions. By the end of 1996. The system of compulsory social insurance was regulated by a single law on social insurance contributions. Said Law, is uniquely and uniformly regulate the matter of all the elements contribution and collection techniques. However, of the 01 January in 1997. The provisions on contributions are incorporated into the relevant organic laws, which regulate the rights and obligations of the individual types of social insurance.

The social security system in Serbia consists of three narrow systems or subsystems, as follows: pension and disability insurance, health insurance and temporary unemployment. Each of these systems is governed by separate laws: the Law on Pension and Disability Insurance<sup>9</sup>, Law on Health Insurance<sup>10</sup> and the Law on Employment and Unemployment Insurance.<sup>11</sup>

According to the current Law on Pension and Disability Insurance Act provides for three categories of compulsory insured person. These are employee, persons self-employed and farmers. We are most interested in the category of insured farm. It was under this law:

- Persons who are, by law, considered to be engaged in agriculture (farmers, members of farming and mixed household members), if they are not insured employees, self-employed, pension beneficiaries and education,
- Households, as defined in paragraph 1 This article considers the community of life, earning and spending of income generated by the work of its members, regardless of their relationship,
- Be sure to secure the head of the agricultural households, and at least one member of the household, while the other members of the household may provide, under the conditions stipulated by the Law on Pension and Disability Insurance.

---

<sup>8</sup> Игњатовић, С. (2009). Фондови социјалног осигурања у нас. *Економика*, 55(1-2), 126.

<sup>9</sup> Закон о пензијском и инвалидском осигурању, Службени гласник РС, бр. 34/2003, 64/2004, 84/2004, 85/2005, 5/2009, 107/2009 и 101/2010.

<sup>10</sup> Закон о здравственом осигурању, Службени гласник РС, бр. 107/2005.

<sup>11</sup> Закон о запошљавању и осигурању за случај незапослености, Службени гласник РС, бр. 71/2003.

Law on Compulsory Social Insurance<sup>12</sup> the 2004t, in Serbia again in a unique manner, the basic institutions of compulsory social insurance.

Provisions of Article 3 mentioned law, introduced in contributions for pension and disability insurance and to:

- Contribution to the pension and disability insurance
- Contributions to pension insurance is calculated at an accelerated rate,
- Contribution in case of disability and physical impairment from occupational injuries, occupational diseases
- Contributions for health insurance:
- Compulsory health insurance
- Contribution to employment injury and occupational diseases
- Contributions to unemployment insurance in the form of compulsory unemployment insurance.

Article 7 mentioned laws, is regulated to the insured for each of the three types of compulsory social insurance: employees, employers, entrepreneurs and farmers, who are not subject of compulsory unemployment insurance.

Contribution base for all three types is regulated by Article 12 and it is identical for the two most common categories of taxpayers: the employee and his employer.

If a person is employed or employer, the base salary or wages and fringe benefits in accordance with the law governing labor relations, general document and labor contract, and the decision of the competent authority.

For entrepreneurs contribution base is the taxable income or lump sum income on which tax is paid according to the law governing income tax.

For farmers, the basis of contribution income from agricultural activities on which tax is paid in accordance with the laws governing income tax.

The condition of the insurance business in agriculture affects a number of reasons and circumstances. In the first place it determines the position of the agricultural sector in the economic system of the country. We have already pointed out that in recent years the situation in agriculture is constantly getting worse, without being any particular way to conduct long-term agricultural development. In our conditions, the protection of production on farms is low. This attitude stems from the shapes and forms of insurance protection to be applied, and the coverage of arable land and livestock insurance. Insurance in agriculture is determined by its economic situation, in particular the measures undertaken by the state to encourage this important activity.<sup>13</sup>

## Conclusion

In front of the transitional period in the country was known only to the state social insurance. The main characteristic of this type of insurance is reflected in its social function, as well as the fairness of the compensation medical costs, regardless of the different contributions are paid their employees. From the period of transition in parallel introduces a system of private health insurance. This system is called "supplementary voluntary health insurance." The use of this term is justified by the incompleteness of

---

<sup>12</sup> Закон о доприносима за обавезно социјално осигурање, Службени гласник РС, бр. 84/04, 61/05, 62/06 и 5/09.

<sup>13</sup> Милордовић Ј. (2006): „Осигурање“, Факултет за услужни бизнис, Сремска Каменица, 112-113.

protection against medical costs, because this insurance does not cover loss of earnings during treatment. The introduction of private health insurance is a good measure by which the state introduced competition in the health insurance and providing more opportunities for extra security.

For insurance in agriculture affect a number of reasons and circumstances. Primarily determines the position of the agricultural sector in the economic system of the country. Many times in the past we have pointed out that in recent years the situation in agriculture is constantly getting worse, without being any particular way to conduct long-term agricultural development. In our conditions, the protection of production on farms is low. This attitude stems from the shapes and forms of insurance protection to be applied, and the coverage of arable land and livestock insurance. Insurance in agriculture is determined by its economic position, particularly measures that involve the state to encourage this important activity. We are still a big part of the farmers do not insure their production. The reasons for this are numerous. We believe that it is necessary to create favorable conditions for insurance. It is also necessary to introduce farmers to the benefits of this type of insurance.

## References

1. Закон о здравственом осигурању, Службени гласник РС, бр. 107/05, 109/05 и 57/11.
2. Закон о пензијском и инвалидском осигурању, Службени гласник РС, бр. 34/2003, 64/2004, 84/2004, 85/2005, 5/2009, 107/2009 и 101/2010.
3. Закон о запошљавању и осигурању за случај незапослености, Службени гласник РС, бр. 71/2003.
4. Закон о доприносима за обавезно социјално осигурање, Службени гласник РС, бр. 84/04, 61/05, 62/06 и 5/09.
5. Kornai J., Haggard S, Kaufman R.R. (2001). "Reforming the State: Fiscal and Welfare Reform in Post-Socialist Countries", Cambridge University Press, Casa del Libro.
6. Маровић Б., Авдаловић В. (2004): „Осигурање и управљање ризиком“, Биографика, Суботица
7. Маровић Б., Авдаловић В. (2006): „Осигурање и теорија ризика“, Центар за механизацију и мехатронику, Нови Сад.
8. Милордовић Ј. (2006): „Осигурање“, Факултет за услужни бизнис, Сремска Каменица.
9. Кочовић, Ј., Шулејић, П., Ракоњац-Антић, Т. (2010) Осигурање. Београд: Економски факултет
10. Ракоњац-Антић, Т. (2008) Пензијско и здравствено осигурање. Београд: Економски факултет
11. Јанковић, Д., & Самарцић, С. (2011). Развој добровољног здравственог осигурања у Србији. *Тржиште, новац, капитал*, 44(1), 27-35.
12. Игњатовић, С. (2009). Фондови социјалног осигурања у нас. *Економика*, 55(1-2), 115-130.

Dr Radovan Damjanović  
Generalštab Vojske Srbije, Beograd  
MSc Milan Mihajlović<sup>1</sup>  
Univerzitet odbrane, Vojna akademija, Beograd

## THE POSSIBILITY OF USING METHOD OF MULTI-CRITERIA OPTIMIZATION IN FINANCIAL ALLOCATION IN THE DEFENSE SYSTEM

### Abstract

*The research performed in this paper refers to the model that would be used to analyze the effects of the implementation of Planning, Programming, Budgeting and Execution Process (PPBE) on the budget of the Republic of Serbia defence system. The aim of this model is to overcome certain shortcomings of budgeting of the Ministry of Defence by using multicriteria optimization methods during allocation of financial resources to programmes, projects and activities. The purpose of the model is to facilitate the decision-making process, solving a certain problem – in this case the problem of optimal allocation of financial resources approved by the budget of the Ministry of Defence, with the best possible effects.*

*It enables study, analysis and evaluation of certain situations which would otherwise be difficult or impossible to investigate. In a specifically defined environment, while recognizing international experiences in implementation of PPBE, the model is actually a methodology for solving the abovementioned problem. It may be defined as a process for creating a model of an actual system and conducting experiments, which enables understanding of the system behavior and/or evaluation of different strategies for system functioning.*

**Key words:** allocation of financial resources, budgeting, PPBE, multicriteria optimization.

**JEL Classification:** O21,022.

## MOGUĆNOSTI KORIŠĆENJA METODA VIŠEKRITERIJUMSKE OPTIMIZACIJE PRILIKOM RASPODELE FINANSIJSKIH SREDSTAVA U SISTEMU ODBRANE

### Apstrakt

*Istraživanje sprovedeno u ovom radu odnosi se na model kako bio se izvršila analiza efekata primene principa PPBI na budžet sistema odbrane Republike Srbije. Cilj ove analize je da prevaziđe određene nedostatke formiranja budžeta Ministarstva odbrane, koristeći metode višekriterijumske optimizacije prilikom raspodele finansijskih sredstava na programe, projekte i aktivnosti. Svrha modela je da pomogne u procesu donošenja odluka kojima se određeni problem rešava*

<sup>1</sup> milan.mih83@gmail.com

– u ovom slučaju problem optimalne raspodele finansijskih sredstava odobrenih budžetom Ministarstva odbrane sa što boljim efektima.

Zahvaljujući njoj moguće je proučavati, analizirati i evaluirati određene situacije koje bi bilo teško ili se ne bi mogle ispitivati na drugi način. U konkretno definisanom okruženju, uz uvažavanje inostranih iskustava u primeni PPBI, model je zapravo metodologija za rešavanje navedenog problema. Ona se može definisati kao proces kreiranja modela realnog sistema i izvođenja eksperimenata pomoću njega, koji omogućavaju razumevanje ponašanja sistema i/ili evaluaciju različitih strategija za funkcionisanje sistema.

**Ključne reči:** raspodela finansijskih sredstava, budžet, PPBI, višekriterijumska optimizacija

## Introduction

Making a right decision for a certain problem, especially when financial resources are involved imposes great responsibility on the decision makers. If that problem is viewed within a defence system framework a question which project to finance, that is, why not some other, arises? One of the ways to find an answer to this question is by implementing multicriteria optimization, which provides a range of representative methods for making a right decision. Analytic Hierarchy Process (AHP) is one of the best known and most frequently applied methods for multi-criteria decision making and therefore will be used in this paper for determination of relative weights of criteria and optimal solution to a problem, that is, determination of significance of a project to which resources are to be allocated in the budgeting process.

Implementation of multicriteria optimization during allocation of financial resources, approved by the budget, is the main objective of this paper. The primary contribution of the paper is its applicative aspect, that should result from an elaborated example. Multicriteria decision-making plays a key role in many real life problems. This is confirmed in practice, whether it be state authorities, company managers or any other occupation, since they all face a situation to select the best among a number of alternatives, on the basis of the existing criteria. This paper provides empirical analysis of multicriteria problem, that the defence system leaders encounter, and a recommendation for creating and implementing a model that would improve the very process of decision-making.

## The concept of planning, programing, budgeting and execution in the Republic of Serbia defence system

The process of planning, programing, budgeting and execution (PPBE) represents the basic tool for strategic management of resources in a defence system, that ensures efficient and rational distribution of resources and control of their expenditure. It's primary purpose is to support and provide responsible decision-making on distribution of resources intended for the defence system in order to meet the safety challenges and risks threatening the defence system.

The entire PPBE system consists of four phases.<sup>2</sup> Planning involves the initial phase of this process in which interests and goals of national security and defence are determined, and the connection between the possibilities for their realization in conditions of limited resources is established. This phase also includes determination of strategic responses to security challenges, priorities among strategic goals and activities that need to be carried out for the purpose of development and maintenance of abilities necessary for implementation of established policies and strategies.

Programing phase involves preparation of programme proposal, showing forces with adequate abilities necessary for realization of missions and goals which have been set in plans. This phase also includes programme proposal analysis in order to determine both to what extent the set goals may be achieved, as well as the effectiveness of resource usage in developing and sustaining the necessary abilities.

Budgeting phase of PPBE includes financial dimensioning of necessary resources on the basis of information obtained after programing. Budgeting is the process of preparation of financial plan and it involves calculation of human and material resources, expressed through economic classification accounts necessary for programme realization. Budgeting process comprises formulation-preparation of drafts and proposals, approval, execution and budget control.<sup>3</sup> Budgeting also includes harmonization with existing fiscal limitations and political decisions brought after the previous PPBE cycle. Programme budgeting represents a more transparent mechanism for monitoring budget expenses and expenditure, and allows more efficient planning of resources according to the priorities of the authorities and enables decision makers to understand the connection between the required/approved resources, strategies, programmes and results. Budget users and users of budget resources use the budgeting programme model to plan activities within their competence, with the task to achieve set strategic goals within a certain period of time.

Final phase in this process is execution, which implies realization of defined plans, programmes and budget, all with the aim to create defined abilities of the defence system.

By observing the PPBE process it may be concluded that the basic condition for realization of programmes resulting from the programming phase, is formation of financial base, that is, enforcement of the budgeting phase. Defence system budget is an important segment of the state budget and public finances in general, and as such attracts attention of the public. This budget should be based on actual needs, depending on the level of security situation and actual threats to the security of the state. However, according to the facts the total amount of this budget is limited, and depends primarily on the available financial resources of the state, that is, on the achieved GDP.<sup>4</sup>

---

<sup>2</sup> Guidelines for medium-term planning and programming of the defence system, for the period from 2014 to 2019, pp. 2

<sup>3</sup> Milojević I., Mihajlović M., Cvijanović M., *Impact of organiyational failure of relevance consolidated budget*, Ekonomika poljoprivrede, Vol. LIX, N°1 (1-176), 2012, str. 63-71.

<sup>4</sup> Curčić N., Jovanović Z., Muhović A., *Using decision analisys when solving management problems*, Ekonomika, Niš, Vol. LIX, I-III, broj 1, 2013, str. 197-204



## **The concept of Analytic hierarchy process (AHP) method**

There are numerous methods for solving the model of multicriteria decision-making which can be categorized on the basis of several criteria, and the following currently stand out as the best:

- ELECTRE method;
- PROMETHEE method;
- AHP (Analytic Hierarchy Process) method;
- TOPSIS method, etc.

From the perspective of methodology, AHP is a multi-criteria technique that is based on breaking down a complex problem into hierarchy. The goal is at the top of hierarchy, while criteria, subcriteria and alternatives are to be found at lower levels. AHP holds all hierarchy parts connected, making it is easy to see how changing one criterion effects other criteria.

### **Project selection model - alternative for allocation of financial resources in defence system**

The basic challenge the Ministry of Defence faces, during distribution of the budget of the Republic of Serbia allocated for defence purposes, is how to make a right decision for optimal distribution of resources. By using an established hypothetical model, an attempt will be made to establish a conceptual and mathematical supposition with the help of analytic hierarchy process method (AHP), used to make a decision on the basis of numerous criteria and in multiple time periods, in order to help decision-makers in solving complex problems of decision-making.

The goal of the established model is to show how application of AHP method can help in project selection, that is selection of an alternative for achieving the goals of the Defence System with most favourable commitment of approved financial resources. Bearing in mind the fact that the currently predominant model of distribution of approved financial resources of the Ministry of Defence, is based on experiences, this model should point out possibilities for scientifically based distribution of financial resources, by using multicriteria decision- making method.

### **Terms of decision-making problem**

The problem observed in this model, selection of an alternative of a project to be financed for the purpose of achieving set goals of defence system, includes several terms that need to be defined. Based on the definition of decision-making, namely, that it represents selection of one alternative out of a set of possible alternatives, while the set has to include at least two alternatives, it may be concluded that the implementation of decision-making theory is possible in this procedure.

A criterion as a term refers to attributes related to alternatives among which selection is made. They may be divided into qualitative and quantitative criteria

depending on the degree of measurability. Quantitative criteria are the ones that may be measured precisely and expressed in different units of measurement. Qualitative criteria cannot be numerically expressed. They are classified in two sub-groups: attributes whose values cannot be measured precisely, but they can still be ranked by “intensity” and attributes based on which no quantitative comparison of alternatives can be carried out. There are numerous ways of expressing qualitative criteria values through quantitative.<sup>5</sup> Most frequently used scales are: ordinal scale, interval scale and ratio scale. Another criterion, also used for division of decision making criteria is correlation direction of their values and benefits they provide. According to direction of agreement, the following classification is made:<sup>6</sup>

- Revenue criteria
- Expenditure criteria
- Nonmonotonic criteria.

Initially, the criteria have to be precisely defined, and in the presented model those are: total amount of financial resources necessary for realization of the alternative<sup>7</sup> and other 5 criteria are short- term priorities of the defence system, determined on the basis of medium-term and short-termgoals and medium-term and short-term priorities of the defence system.<sup>8</sup> The model will also consider 6 criteria altogether, in relation to which alternatives, i.e. projects will be observed.

Alternatives are solutions which appear as a choice and among which a project,meeting the set criteria best, is selected. In the decision making process, a minimum of three alternatives will be assumed. The alternatives represent projects which will be programmed and budgeted in advance, providing information on how much a certain alternative “costs”. They possess characteristics which correspond to the predefined criteria and among them an alternative with the highest value of priorities will be determined in the model.

### **Implementation of AHP method for multi-criteria optimization of project selection**

Assumption in this problem is to perform distribution of financial resources among several projects in the defence system, among four potential solutions – alternatives. The model will be presented in several steps through which weighting coefficients of criteria will be determined, defining their relative value in relation to the set goal (criteria) and performing project ranking.

---

<sup>5</sup> Borović S, Milić M., *Zbirka zadatka iz odabranih oblasti operacionalnih istraživanja*, Military Academy, Belgrade, 2001, pp. 172.

<sup>6</sup> Pavlicic, D., (2010) *Teorija odlučivanja*, Faculty of Economics, Belgrade, pp. 176.

<sup>7</sup> Assumption that financial resources are highly significant for alternatives will be realized through high significance of this criterion and its quantification in Saaty’s scale.

<sup>8</sup> Medium-term and short-term goals and medium- .term and short-term priorities of defence system are given and explained in detail in Guidelines for medium-term planning and programming of defence system.

### 1. step:

Define the criteria at the beginning, draft the decision making matrix and determine relative value of the criteria for selection of the best project alternative. Each of those alternatives has to meet certain criteria that were met in previously performed programming and budgeting.

The following criteria will be used as a basis for evaluation of the alternatives in this model:

$C_1$  – Total amount of financial resources necessary for realization of the alternative is one of the most important criteria, which represents total financial resources necessary for realization of that alternative, and which are distributed to accounts of economic classification.

Other criteria represent significance of certain project alternatives for realization of the defined short-term defence system priorities:

$C_2$  – Realization of activities, that is missions and tasks, in accordance with the law and other regulations.

$C_3$  – Supply and maintenance of armament and military equipment.

$C_4$  – Achieving planned level of interoperability and abilities of declared units of the Serbian Armed Forces for their deployment in international operations and activities of the Partnership for Peace.

$C_5$  – Investment maintenance of facilities.

$C_6$  – Improvement of Ministry Of Defence and Serbian Armed Forces member's standard.

A decision making matrix is then formed with input data, and in this particular model it would have the following form:

Table No. 1: Input data

Criteria \ Solution	$C_1$	$C_2$	$C_3$	$C_4$	$C_5$	$C_6$
Alternative 1	720,000	Completely realized	Completely realized	Realized	Realized	Realized
Alternative 2	790,000	Completely realized	Realized	Realized	Realized	Completely realized
Alternative 3	885,000	Completely realized	Realized	Realized	Completely realized	Realized
Alternative 4	915,000	Completely realized	Realized	Completely realized	Completely realized	Realized

### 2. step:

By quantifying the previous matrix and using Saaty's nine point scale for assigning weights, the following matrix is obtained:

Table No. 2: Quantified input data

Criteria \ Solution	$C_1$	$C_2$	$C_3$	$C_4$	$C_5$	$C_6$
Alternative 1	720,000	9	9	5	5	7
Alternative 2	790,000	9	7	6	5	9
Alternative 3	885,000	9	5	8	9	6
Alternative 4	915,000	9	6	9	7	5

### 3. step:

At the beginning of problem processing, criteria relative weights should be determined, i.e. criteria significance. The following is the matrix of criteria comparison in relation to a goal:

Table No.3: Assessment of criteria relative weights

	C <sub>1</sub>	C <sub>2</sub>	C <sub>3</sub>	C <sub>4</sub>	C <sub>5</sub>	C <sub>6</sub>
C <sub>1</sub>	1	7	6	7	8	9
C <sub>2</sub>	(7)	1	5	7	6	5
C <sub>3</sub>	(6)	(5)	1	4	2	6
C <sub>4</sub>	(7)	(7)	(4)	1	2	5
C <sub>5</sub>	(8)	(6)	(2)	(2)	1	7
C <sub>6</sub>	(9)	(5)	(6)	(5)	(7)	1

Table No. 4: Determination of criteria relative weights

	C <sub>1</sub>	C <sub>2</sub>	C <sub>3</sub>	C <sub>4</sub>	C <sub>5</sub>	C <sub>6</sub>
C <sub>1</sub>	1	7	6	7	8	9
C <sub>2</sub>	0.143	1	5	7	6	5
C <sub>3</sub>	0.167	0.200	1	4	2	6
C <sub>4</sub>	0.143	0.143	0.250	1	2	5
C <sub>5</sub>	0.125	0.167	0.500	0.500	1	7
C <sub>6</sub>	0.111	0.200	0.167	0.200	0.143	1
Σ	1.688	8.710	12.917	19.700	19.143	33

### 4. step:

The next step is to calculate eigenvector of corresponding matrix eigenvalues. There is a simple method for calculation of matrix eigenvalues. First, summarize all its elements in each column, and then divide each of the matrix elements by the sum obtained for the column that element is in.

Table No. 5: Calculation of eigenvector of corresponding values

	C <sub>1</sub>	C <sub>2</sub>	C <sub>3</sub>	C <sub>4</sub>	C <sub>5</sub>	C <sub>6</sub>	Σ	W (Σ/6)
C <sub>1</sub>	0.592	0.804	0.465	0.355	0.418	0.273	2.906	<u>0.484</u>
C <sub>2</sub>	0.085	0.115	0.387	0.355	0.313	0.152	1.407	<u>0.234</u>
C <sub>3</sub>	0.099	0.023	0.077	0.203	0.104	0.182	0.688	<u>0.115</u>
C <sub>4</sub>	0.085	0.016	0.019	0.051	0.104	0.152	0.427	<u>0.071</u>
C <sub>5</sub>	0.074	0.019	0.039	0.025	0.052	0.212	0.422	<u>0.070</u>
C <sub>6</sub>	0.066	0.023	0.013	0.010	0.007	0.030	0.150	<u>0.025</u>
Check sum	1	1	1	1	1	1	6	1

Criteria weight values are calculated in this way, on the basis of calculated eigenvalue vector. Each criterion is given an adequate weighting coefficient, defining its relative value in relation to the previously defined goal.

### 5. step:

Based on the data provided by evaluation of criteria relative weights, the same procedure should be used for reviewing available alternatives, i.e. projects. Saaty's scale is used again for comparison of the alternatives. After the tables showing pairwise comparison of weights for each alternative have been created, calculation of eigenvector is performed. That is presented in the following tables:

Table No. 6: Calculation of eigenvector of corresponding eigenvalues (Total amount of financial resources necessary for realization of alternative)

	Alternative 1	Alternative 2	Alternative 3	Alternative 4	$\Sigma$	W ( $\Sigma/4$ )
Alternative 1	1	2	3	4	1.745	<u>0.436</u>
Alternative 2	(2)	1	2	(2)	0.794	<u>0.199</u>
Alternative 3	(3)	(2)	1	4	0.832	<u>0.208</u>
Alternative 4	(4)	2	(4)	1	0.629	<u>0.157</u>

Table No. 7: Calculation of eigenvector of corresponding eigenvalues (Realization of activities, that is missions and tasks)

	Alternative 1	Alternative 2	Alternative 3	Alternative 4	$\Sigma$	W ( $\Sigma/4$ )
Alternative 1	1	4	2	4	1.670	<u>0.418</u>
Alternative 2	(4)	1	3	(4)	0.738	<u>0.185</u>
Alternative 3	(2)	(3)	1	4	0.867	<u>0.217</u>
Alternative 4	(4)	4	(4)	1	0.699	<u>0.175</u>

Table No. 8: Calculation of eigenvector of corresponding eigenvalues (Supply and maintenance of armament and military equipment )

	Alternative 1	Alternative 2	Alternative 3	Alternative 4	$\Sigma$	W ( $\Sigma/4$ )
Alternative 1	1	3	2	(4)	0.959	<u>0.240</u>
Alternative 2	(3)	1	2	(4)	0.610	<u>0.153</u>
Alternative 3	(2)	(2)	1	2	0.898	<u>0.225</u>
Alternative 4	4	4	(2)	1	1.533	<u>0.383</u>

Table No. 9: Calculation of eigenvector of corresponding eigenvalues (Ability to perform multinational operations)

	Alternative 1	Alternative 2	Alternative 3	Alternative 4	$\Sigma$	W ( $\Sigma/4$ )
Alternative 1	1	(4)	5	(4)	0.789	<u>0.197</u>
Alternative 2	4	1	2	3	1.177	<u>0.294</u>
Alternative 3	(5)	(2)	1	5	0.771	<u>0.193</u>
Alternative 4	4	4	(5)	1	1.263	<u>0.316</u>

Table No. 10: Calculation of eigenvector of corresponding eigenvalues (Investment maintenance of facilities)

	Alternative 1	Alternative 2	Alternative 3	Alternative 4	$\Sigma$	$W (\Sigma/4)$
Alternative 1	1	5	2	(4)	1.161	<u>0.290</u>
Alternative 2	(5)	1	3	5	1.236	<u>0.309</u>
Alternative 3	(2)	(3)	1	(5)	0.261	<u>0.065</u>
Alternative 4	0	(5)	5	1.000	1.342	<u>0.336</u>

Table No. 11: Calculation of eigenvector of corresponding eigenvalues (Improvement of Ministry Of Defence and Serbian Armed Forces member's standard)

	Alternative 1	Alternative 2	Alternative 3	Alternative 4	$\Sigma$	$W (\Sigma/4)$
Alternative 1	1	2	2	3	1.545	<u>0.386</u>
Alternative 2	(2)	1	4	(4)	0.742	<u>0.186</u>
Alternative 3	(2)	(4)	1	(5)	0.377	<u>0.094</u>
Alternative 4	(2)	4	5	1	1.336	<u>0.334</u>

### 6. step:

Final step is determination of problem solution, that is, selection of one of four alternatives or selection of a project. After the assessment of the alternatives relative weights has been performed in relation to each criterion individually, the most favourable alternative is selected in accordance with predefined criteria. Project selection is carried out on the basis of the obtained alternative eigenvectors and previously obtained criteria eigenvectors. Overall priorities of the alternatives are obtained by multiplying the weight of each alternative, within observed criterion, one after the other, and finally adding up the results.

Table No. 12: Determination of the most favourable alternative – project

	$C_1$	$C_2$	$C_3$	$C_4$	$C_5$	$C_6$	Overall priorities of alternatives
	0.484	0.234	0.115	0.071	0.070	0.025	
Alternative 1	0.436	0.418	0.240	0.267	0.290	0.386	<u>0.385</u>
Alternative 2	0.199	0.185	0.153	0.246	0.309	0.186	<u>0.201</u>
Alternative 3	0.208	0.217	0.225	0.146	0.065	0.094	<u>0.195</u>
Alternative 4	0.157	0.175	0.383	0.341	0.336	0.334	<u>0.217</u>

Table 12 shows that after implementation of AHP method, for a given model, order of alternatives – projects is as follows: Alternative 1 – 38,50%, Alternative 2 – 20,10%, Alternative 3 – 19,50% and Alternative 4 – 21,70%. The obtained results indicate that in respect of priority level, Alternative 1 is in the first and Alternative 3 in the second place, and that selection of Alternative – project 1 would be the best decision. The ranking should affect allocation of available resources to those projects (human, material, infrastructure and time), including financial means, in the given order.

## Conclusion

By implementing modern methods of multicriteria decision-making and adequate software, an optimal solution for distribution of financial resources in a defence system may be reached in a scientifically reliable way.

The paper presents implementation of Analytic Hierarchy Process (AHP) within the Ministry of Defence and for the purpose of planning and selection of projects to which financial resources will be allocated. The problem is presented as a two level hierarchy, at the top of which is the goal – selection of an optimal alternative – project. At the second hierarchy level are six criteria. Logarithm method of least squares has been used to determine the weighting coefficients of criteria. Evaluation of alternatives has identified one alternative as the best project, which best meets the set criteria, with previously programmed and budgeted financial resources.

On a hypothetical example, by investigating the possibilities of implementation of AHP method in the decision making process the objective of which is selection of particular projects of the Ministry of Defence, which will be financed and to which financial resources will be allocated, from the budget of the Republic of Serbia, its practical applicability has been determined. Benefits of implementation of this method are simple and fast decision-making, but primarily in the ability to reasonably justify acceptability of an offer at any given moment.

## References

1. Borović S, Milić M., *Zbirka zadataka iz odabranih oblasti operacionalnih istraživanja*, Military Academy, Belgrade, 2001
2. Curčić N., Jovanović Z., Muhović A., *Using decision analysis when solving management problems*, Ekonomika, Niš, Vol. LIX, I-III, broj 1, 2013, str. 197-204
3. Guidelines for medium-term planning and programming of the defence system, for the period from 2014 to 2019
4. Milojević I., Mihajlović M., Cvijanović M., *Impact of organiyational failure of relevance consolidated budget*, Ekonomika poljoprivrede, Vol. LIX, N°1 (1-176), 2012,
5. Pavličić, D., *Teorija odlučivanja*, Faculty of Economics, Belgrade, 2010
6. Čupić, M., Suknović M., *Odlučivanje*, Faculty of Organizational Sciences, Belgrade, 2010

---

Stevan Luković <sup>1</sup>

University of Kragujevac, Faculty of Economics, Kragujevac

## THE ROLE OF THE AUTOMATIC STABILIZERS IN MODERN ECONOMY

### Abstract

*Automatic stabilizers as a factor of cyclical fluctuations stabilization attract economists' attention for several decades. This paper deals with the mechanisms through which automatic stabilizers influence economy and positive and negative effects on aggregate demand they can produce. It is common when discussing automatic stabilizers to put the accent on certain tax categories, such as personal income tax and corporate income tax, or some public expenditures, such as unemployment benefits and social protection. Given that, here only fiscal stabilizers will be discussed, although some nonfiscal categories also demonstrate stabilizing impact.*

**Keywords:** Personal income tax, Corporate income tax, Unemployment benefits, Social Protection, Income redistribution

**JEL Classification:** H20, H29, H62

## УЛОГА АУТОМАТСКИХ СТАБИЛИЗАТОРА У САВРЕМЕНОЈ ЕКОНОМИЈИ

### Апстракт

*Аутоматски стабилзатори као фактор стабилизације циклених флукуација привлаче пажњу економиста већ неколико деценија. Овај рад се бави механизмима путем којих аутоматски стабилзатори утичу на економска кретања и позитивним и негативним ефектима на агрегатну тражњу које они могу да произведу. Уобичајено је, када се расправља о аутоматским стабилзаторима, да се нагласак стави на одређене порезе, као што су порез на доходак физичких лица и порез на добит корпорација, или неке јавне расходе, као што су накнаде за незапосленост и социјална заштита. Сходно томе, у раду се разматрају само фискални стабилзатори, иако и неке нефискалне категорије такође остварују аутоматске стабилизационе ефекте.*

**Кључне речи:** Порез на доходак физичких лица, порез на добит корпорација, накнаде за незапосленост, редистрибуција дохотка

### Introduction

Automatic (also called built-in) stabilizers are those elements of fiscal policy that tend to mitigate output fluctuations without any explicit government action (Auerbach A., Feenberg D., 2000, p 37). It is important to be said that automatic stabilizers do not include solely fiscal categories (public revenues and expenditures), but also all the

---

<sup>1</sup> slukovic@kg.ac.rs



variables that automatically react countercyclically to changes in GDP. However, in literature usually taxes or public expenditures are examined as automatic stabilizers.

One of the main advantages of automatic stabilizers is the automatism in their functioning because no government action is required to alleviate output fluctuations. Also, they show effects in short run while discretionary government actions include some time lag. Many factors affect time lags, but it is generally thought that complexity of decision making process is the most important. First, it is necessary that creators of economic policy observe changes in economic trends. Then, government actions as a response to changes must be verified in parliament, and subsequently these actions require some time period to produce a desirable effect. However, by the time government actions begin to work, economic circumstances could be diametrically different, and in that moment a different fiscal policy may be required. If we assume that an economy enters recession, it seems to be justified that government decrease tax rates to boost aggregate demand. But, government must obtain enough statistical data to confirm that the economy is in recession, then to make legal changes which have to be approved in parliament, and finally the implemented decrease of tax rates has to show certain effects. By the time that happens, economy could enter different phase of economic cycle (for instance, to enter expansion phase), so the tax rate decrease would be counterproductive in those circumstances. Bearing in mind that, it seems more appropriate to create a well established system of automatic stabilizers than to rely solely on discretionary fiscal policy.

### **Effects of automatic stabilizers**

In general, how do the automatic stabilizers function? The size of the effect of the automatic stabilizers depends on how responsive taxes and expenditures are to cyclical changes - one important, albeit not the sole, determinant of that is the progressivity of the tax system. The overall elasticity of the tax system is:

$$\epsilon_{T/GDP} = \sum \epsilon_{Bi} * \epsilon_{Ti} * \frac{T_i}{T}$$

where T is total tax collections,  $T_i$  is the collection from tax  $i$ ,  $\epsilon_{Bi}$  is the elasticity of tax base of tax  $i$  with respect to cyclical changes in GDP,  $\epsilon_{Ti}$  is the elasticity of tax  $i$  with respect to  $B_i$  (Follette G., Lutz B., 2010, p. 3). As it can be seen, important path of automatic stabilization is the translation of income fluctuations to tax fluctuations. If the elasticity of tax base to cyclical changes in GDP and the elasticity of tax with respect to tax base are positive and noticeable, then the overall tax elasticity is satisfactory (greater than one is preferable) and the relative change in tax is greater than the relative change in income. This implies that the absolute change in disposable income (total income less tax) is smaller than the change in gross income, so the households or the firms are in better position than they would be if there were no automatic tax changes. However, this is not the end of the process, since it is necessary this effect to be converted to change in consumption (or investments) that leads to rise of the aggregate demand. Only then, taxes (or public expenditures) alleviate cyclical fluctuations of GDP, because in the absence of taxes and public expenditures the size of fluctuations would be more pronounced. The previously described process can also be presented in the form of scheme:

1) cyclical fluctuations of gross income → tax automatically changes in the same way
2) income minus tax equals net income (change in net income is smaller than change in gross income)
3) alleviation of net income cyclical fluctuations → alleviation of consumption (or investment) cyclical fluctuations
4) consumption (investment) → aggregate demand (“cushioning effect” working in the opposite direction from the original fluctuations)

This set of relations depends on a number of factors, so it is very hard to estimate whether the automatic tax change would lead to a change in consumption or investments, as parts of aggregate demand.

Economists agree that the tax elasticity depends the most on the progressivity of taxes. In the case of cyclical fluctuations, a proportional tax would induce the same percentage change in net income as in gross income. A progressive tax with several marginal rates would, in aggregate, be anti-cyclical, in the sense that the average marginal tax rate would tend to fall when income falls and would tend to rise when income rises. This provides a greater cushioning effect of the shocks hitting gross income than a proportional tax (Devereux M., Fuest C., 2009, p. 429). It is important to mention that the share in total tax receipts is also an important factor of stabilization. If tax accounts for a large share of total tax receipts, then even if tax elasticity is not substantial (for example, sales taxes with only one tax rate), tax can still exhibit stabilizing effect, because the change in disposable income would still be smaller than the change in gross income, because of the magnitude of tax receipts collected. For example, the EU is an area characterized by a high tax burden. According to the 2009 data, total tax revenues account for 39.6% of gross domestic product at the Union level, which is more than 10 percent higher than in the United States (29.3%) and Japan (27.9%). It does not mean that all individual EU member states have high tax burdens, because in some countries share of taxes in GDP is much lower than 39.6%, while in others the share is larger than 40% of GDP. However, the total tax revenue expressed as proportion of GDP in EU countries is generally high compared to other OECD countries (Hrustić H., 2012, p. 35). This is one of the reasons why empirical researches have generally shown that the automatic stabilizers work better in the EU countries than in the United States (but not in all member countries).

In the existing literature there is a consensus about the main channels through which automatic stabilizers act. First, there is the disposable income channel, emphasized especially in Keynesian models and that dominates much of the policy discussion around stabilizers. The argument is that if after-tax income is less volatile than pre-tax income, then consumption and investment will also be more stable. There are also more additional channels which are now thought to be equally important. The second channel works through marginal incentives, especially on labor supply. This channel works especially through the progressivity of the personal income tax. In recessions, households move to lower tax brackets, which increases the relative return to working, thus labour supply may increase. The progressive income tax therefore stabilizes labor supply by encouraging intertemporal substitution of labor from booms to recessions (McKay A., Reis R., 2013, p. 11). The third channel is redistribution. Both the progressive personal income tax and, especially, the transfer payments, imply a redistribution from higher-income to lower-income households. This may raise aggregate demand if those who receive the

funds have higher propensity to consume than those from whom the funds are taken, and through nominal rigidities this may raise output in recessions.

Maybe the most important question is how significant is the stabilizing effect in quantitative terms. For example, Debrun and Capoor (2010) have shown that fiscal stabilization operates mainly through automatic stabilizers. By contrast, fiscal policies systematically linked to cyclical conditions, pro- or counter-cyclical, do not appear to have a meaningful impact on output volatility. Fatas and Mihov (1999) examined the negative correlation between government size – expressed as a share of government spending in GDP - and output volatility. In the international sample, a government spending mitigates about 8% of GDP cyclical fluctuations. They also included the possibility of the reverse causality in the sense that more volatile economies have larger governments in order to insure them against additional risks. Also, they found that the personal income tax denotes the component of fiscal policy that has the most stabilizing impact. Dolls, Fuest and Peichl (2009) analyzed the effectiveness of the tax and transfer systems in the European Union and the US to act as an automatic stabilizer in the current economic crisis. They found that automatic stabilizers create a cushioning of disposable income that leads to a demand stabilization of 23 to 32 per cent in the EU (the effect is lower in Eastern and Southern Europe than in Northern and Central Europe) and 19 per cent in the US. McKay and Reis (2012) studied the US business cycle and found out that proportional taxes, such as consumption taxes, property taxes and corporate income taxes contribute little to stabilization. On the other hand, a progressive personal income tax can be very effective stabilizer, but at the same time leads to significantly lower average output (because progressive marginal tax rates are discouraging of work and savings on average). Follette and Lutz (2010) examine the response of the economy to the automatic stabilizers using the FRB/US model by comparing the response to aggregate demand shocks under two scenarios: with the automatic stabilizers in place and without the automatic stabilizers. The automatic stabilizers provide a moderate amount of buffering of aggregate demand shocks. They also included the time interval needed to stabilizers reach their full potential and conclude that they absorb about 10 percent of aggregate demand shocks after four quarters and 20 percent after eight quarters. Auerbach and Feenberg (2000) used the TAXSIM model to analyze the federal tax system's impact as an automatic stabilizer and estimates that individual federal taxes offset around 8 percent of initial shocks to GDP. Progressive income tax may help to stabilize output via its effect on the supply of labor, which may even be of similar magnitude to the more traditional path of stabilization through disposable income channel. Dolls, Fuest and Peichl (2010) claimed that the stabilization for high income groups is mainly driven by the income tax, while for low income groups whose tax payments are negligible, benefits play a central role.

### **The most important fiscal automatic stabilizers**

In general, economists agree that indirect taxes do not include progressivity, e.g. sales taxes rates are proportional. Considering that, every taxpayer pays tax according to same tax rates, no matter what his economic strength is. Since sales tax rates are proportional, these taxes have slight stabilizing character, because they do not change relative proportion of total income that disposable income holds. Income taxes have higher output gap elasticities reflecting the progressive rate structure for personal income taxes and the close link to profitability for corporate income taxes (although there may be collection lags). Taxes on goods and services (particularly if consumption is less

volatile than income) and payroll taxes and social security contributions (particularly if capped at a nominal level) have lower elasticities (Baunsgaard T., Symansky S., 2009, p. 7). Here, only personal income tax and corporate income tax are considered since the majority of papers concerning automatic stabilizers deals with these two taxes. In addition, unemployment benefits are also considered, since there is a substantial literature concerning these expenditures as automatic stabilizers.

**Personal income tax.** Progressive taxes assume that fall in pretax personal income is followed with relatively greater fall in personal income tax revenue, so disposable income (equals total personal income minus tax) will most likely fall, but relatively lesser. If redistribution and partial insurance are important policy objectives then a steeply progressive income tax system might, on balance, be welfare improving (Kiesner T., Ziliak J., 2002, p. 593). On the other hand, increasing the progressivity of the personal income tax would in principle enhance the automatic stabilizers, but does not seem to be the best way to achieve this goal. Progressivity can be increased by raising the marginal tax rates, or by expanding income related benefits that act like a negative tax—such as the Earned Income Tax Credit in the U.S. or the Working Tax Credit in the U.K. Higher progressivity will reinforce both equity and stabilization objectives. However, increasing the marginal tax rates worsens the distortionary impact of taxes on labor supply and savings (Baunsgaard T., Symansky S., 2009, p 9). So, progressive income tax may smooth cyclical income fluctuations, i.e. income becomes more stable, but this may happen on the lower average income level.

**Corporate income tax.** The most obvious route by which shocks to GDP are offset through the corporation tax is by smoothing corporate investment. As with the impact of personal taxes, this involves two components. The first is the extent to which shocks to gross corporate income are translated into shocks to net corporate income, after corporation tax. The second is the extent to which shocks to net corporate income are translated into effects on capital expenditure (Devereux M., Fuest C., 2009, p. 430). Corporate income tax rates are usually not progressive (they differ from personal income tax in this aspect), so changes in pretax earnings lead to changes in the amount of tax liability to the same percentage. For a given income fluctuation, corporate taxes would change by a smaller percentage amount than would taxes on individual income. In other words, the elasticity of corporate income tax is smaller than of personal income tax. Also, the share of corporate income tax revenue in total tax revenue is smaller than the share that personal income taxes or consumption taxes account for. Moreover, the corporate tax revenue has a declining trend in most of the countries. On the other hand, corporate profits are more volatile than GDP, so corporate income taxes account for a larger share of tax fluctuations than the small share of receipts and low tax elasticity would suggest (Auerbach A., Feenberg D., 2000, p. 52). Based simply on the relative size of income fluctuations, the corporate income tax is a potentially important source of automatic stabilization.

As previously stated, corporate income is a category that fluctuates much more than individual's disposable income. Also, during bussiness cycle it could happen that bussiness turnover is only slightly decreased, while profit is significantly diminished or it could even become negative. In other words, profit fluctuations are more pronounced than turnover fluctuations. Moreover, if profit is negative, corporate income taxation cannot show stabilizing impact, because taxable profit does not exist, i.e. tax is equal zero. In this case the only way corporate income tax to work as built-in stabilizer is to carry back losses into previous tax periods. In this case company could reduce its taxable profit and tax liability in previous tax periods, and achieve a right for refund of overpaid tax, so after tax profit would rise. However, in tax law only possibility of

carrying forward losses to future tax periods is established, but this does not improve current cash flow of firms in short run. In practice, carry back is often limited by fear of abuse and reluctance to treat current tax payments as effectively contingent on future profitability. Nevertheless, allowing loss carrybackward does increase the automatic stabilizers. Where the capacity of the tax administration is sufficiently strong, it could be considered to provide loss carry-backward against the last 2–3 tax years, but possibly only on a temporary basis during recessions (Baunsgaard T., Symansky S., 2009, p. 11). Considering this, stabilizing effect of corporate income tax appears only in those firms that can not borrow but make a profit. Since share of firms that have a positive financial result is procyclical, while share of firms with credit constraints is countercyclical, it can not be concluded unambiguously what is the strength of corporate income tax as an automatic stabilizer (Buettner T., Fuest C., 2009, p. 3).

**Unemployment benefits.** As for public transfers, greatest stabilizing effect is achieved through unemployment benefits. Unemployment benefits are public expenditures that have a form of transfer, and are generally considered countercyclical instrument, which means that they rise during recessions and fall during upturns. This happens because unemployment increases in recession, government must function as a „safety net“, so an army of new unemployed must be provided with unemployment benefits. Besides government is held responsible to help these individuals, there is also an economic justification of this government action. Increasing expenditures for unemployment benefits and various social protection measures also represents automatic countercyclical reaction to prevent recessionary fluctuations. Mechanisms of government expenditures are already defined, i.e. criteria that individual must fulfill to become beneficiary of unemployment benefits, cash transfers and so on, so they provide countercyclical dynamics without any discretionary government action. Unemployment benefits will rise in recession because number of unemployed persons is increasing, but they will be reduced during economic upturns, when economy is on or near full employment level. Also, social protection expenditures will increase in recession when number of persons below poverty line rises, but they will decrease in economic expansion. Some economists claim that marginal propensity to consume is higher when transfers function as automatic stabilizers compared to taxes. Higher propensity to consume in the case of transfers reflects a fact that most of transfer expenditures is aimed to low income households, that are most likely to be credit constrained and therefore follow desired pattern of increasing consumption behaviour, unlike from population of taxpayers as a whole (Follette G., Lutz B., 2010, p. 13). However, even unemployment benefits which are generally considered good stabilizers, are not perfect. Unemployment tends to lag the business cycle, so the fluctuations in output and benefits are not contemporaneous. This lag can also undercut the effectiveness of unemployment insurance as an automatic stabilizer of output shocks (Auerbach A., Feenberg D., 2000, p. 20).

### **Limitations of automatic stabilizers**

To recapitulate, the automatic stabilization should smooth cyclical fluctuations of GDP and its components, not only in the case of recession (although it is most studied in such cases), but also in the case of expansion. It can not be expected that mechanism of government revenues and expenditure completely counteract cyclical changes, but in many cases the impact is significant. However, in many cases automatic stabilizers simply can not function.

Automatic stabilizers assume fully established tax and public expenditures system, with well designed tax law and tax procedures, but also rules of fiscal consolidation,

if necessary. Such regulation of taxation and public expenditures does not exist in developing countries, so automatic stabilizers are still underestimated, which is surprising since the need for this kind of action is greatest in these countries, because population of these countries suffered the most during economic crisis. However, to improve automatic stabilizers government must change tax structure, since in developing countries consumption taxes and social contributions are usually the most important taxes. This means that personal income taxes must have more progressive character and generate more revenue, which is very hard to enforce since in many developing countries due to administrative reasons proportional income taxation is in place. Corporate income taxation, on the other hand, in many developing countries generate negligible revenue, which is the trend that even many developed countries follow. So, if the government assess that the costs of introduction of suitable tax configuration surpass the benefits of automatic stabilization, then the decision not to change the existing taxation system seems to make sense.

Whether automatic stabilizers will influence aggregate demand depends on government capability to implement rules of fiscal consolidation. In a situation of a continuously balanced budget, automatic stabilizers are ineffective, because budget surplus becomes procyclical and fluctuations gets even more pronounced. In order to fulfill balanced budget criterion, government should increase tax rates and decrease public expenditures during recession, when the budget result gets worse, but this counteracts stabilizing effect of taxes and expenditures. By doing so government in fact runs a procyclical fiscal policy, not a countercyclical. Although in most contemporary fiscal systems there are some explicit fiscal rules concerning targeted level of public debt/GDP ratio, there are also moderate long run deviations. Moderate budget deficits are allowed so automatic stabilizers could work, but only in environment of long run balanced budget, with a careful use of discretionary fiscal policy (Andres J., Domenech R., 2003, p. 7).

The role of personal income taxes as automatic stabilizers may be important, but high marginal tax rates that may enhance automatic stabilization come at the cost of longer-run economic distortions. On the other hand, proportional taxes, like the sales tax, the property tax, and the corporate income tax have negligible effect on the volatility of economic aggregates, but do not affect the average output. Transfer payments, in turn, lower volatility and have a negligible effect on average output, but because they lower precautionary savings, they raise the variance of consumption substantially. This means that even though automatic stabilizers generally improve economic welfare also may cause economic distortions.

The stabilizing influence of income taxes depends on expectations of households and firms. If households accept shock as a short run event, with the assumption that the current consumption is based on some concept of permanent income, the consumption will not change significantly as a reaction to a shock. In this case the effect of income tax is minor. Households do not design their current consumption based only on current income, but mostly on projections of expected income in the future. In the case of firms, current decisions about investment expenditures and other input investments will be determined rather by cost of capital and future expectations of investment profitability, than by current cash flow that is determined by previous investments (Buettner T., Fuest C., 2009, p. 1). If agents recognize a short-term shock, assuming the current consumption or capital expenditures are based upon a concept of permanent income and future expectations of profitability, their consumption will not change significantly in response to the shock. In this case, the effect of automatic stabilizers on the current demand is weak. However, if agents expect that the crisis would last longer, it can be expected that

at the present time spend or invest more, because they expect that economic conditions would be much worse, in which case the effects of automatic stabilizers on demand can be significant.

Next important issue that affects efficiency of income taxes as automatic stabilizers is the liquidity of households and firms, i.e. ability to get a loan. If a household is not credit constrained and has easy access to financial market, automatic stabilizers can not help to stimulate demand. In this case consumption of households depends very little on changes in disposable income, because they have access to other available sources of financing. In other words, if a household can get a credit, the link between current consumption and current income is weak, so disposable income stabilization can not be significant in stabilizing current consumption. However, if a household has a problem with liquidity and cannot borrow, i.e. it is credit constrained, then automatic stabilizers may be very efficient. For these reasons, the economists suggest that countercyclical measures implemented during recession always be aimed at low-income social groups, because their financial wealth and liquidity are low, so they are forced to finance their entire consumption from current income. Also, if firms have satisfactory financial wealth and they can borrow on financial market, then current investment will be less dependent of after-tax profit available to be invested and in that case corporate income tax will not have stabilizing impact. However, if firms do not have possibility to borrow on financial market then changes in after-tax profit will be a significant factor to changes in investment. In this case, corporate income tax may have a significant stabilizing impact on investment demand fluctuations.

Economists agree that the automatic stabilizers do not function in the case of stagflation. In the conditions of the coexistence of inflation and stagnation of economic growth a growth of nominal income due to rising prices and wages occurs, but there is no growth in real income (real income can even decrease). In this situation, the overall growth of wages of employees is “eaten” by the increase in the inflation rate. In the case of a negative supply shock (e.g., an exogenous increase in oil prices), the nominal income growth occurs, so the actual tax payments increase as taxpayers move into higher tax brackets, which creates a reinforcing negative effect to real aggregate demand. The decrease in real income of individuals followed by the increase of the tax burden, has a negative effect on the aggregate demand level. In this case, taxes act as destabilizers. One way to prevent this adverse effect is indexation of tax brackets in certain time intervals for inflation rate, which ensures that taxpayers remain in the same income brackets even if there is an increase in nominal income without the growth of real income.

## **Conclusions**

Certain taxes and public transfers have a stabilizing effect on net income, or after-tax earnings, and in this way can smooth cyclical fluctuations of consumption and investments. To what extent the taxes and transfers reduce net income fluctuations depends on many factors, such as the progressivity of the taxes, the elasticity of the tax base and so on. On the other hand, the stabilizing impact on the aggregate demand depends on a number of specific factors, which are located at the households and firms side. The effect of the automatic stabilizers on the net income may be accompanied by a more evident effect on aggregate demand, but this effect also may be significantly lower. Economists generally agree that when agents perceive long run shocks and are liquidity constrained current consumption or investments as parts of aggregate demand depends mostly on net income so automatic stabilizers may be important. On the other

hand, when agents perceive short run shocks and are not credit constrained or have significant financial wealth, current consumption and investments do not depend on the size of net income, so the automatic stabilization of net income may be accompanied by a negligible impact on aggregate demand. Also, in some cases, automatic stabilizers may be irrelevant, i.e., automatic stabilizers are not universally effective. In the case of stagflation or negative supply shock, automatic stabilizers may even have a destabilizing effect.

## References

1. Andres J., Domenech R., 2003, Automatic Stabilizers, Fiscal Rule and Macroeconomic Stability, Banco de Espana, Servicio de Estudios, Madrid
2. Auerbach A., Feenberg D., 2000, The Significance of Federal Taxes as Automatic Stabilizers, Journal of Economic Perspectives, Volume 14, Number 3, American Economic Association, pp. 37 – 56
3. Auerbach A., 2005, The Effectiveness of Fiscal Policy as Stabilization Policy, paper was presented at the Bank of Korea International Conference, *The Effectiveness of Stabilization Policies*, Seoul
4. Baunsgaard T., Symansky S., 2009, Automatic Fiscal Stabilizers: How Can They Be Enhanced Without Increasing Government Size, SPN/09/23, International Monetary Fund
5. Buettner T., Fuest C., 2009, The Role of Corporate Income Tax as an Automatic Stabilizer, CESifo Working Paper, No 2798
6. Debrun X., Kapoor R., Fiscal Policy and Macroeconomic Stability: Automatic Stabilizers Work Always and Everywhere, 2010., IMF Working Paper, European Department
7. Devereux M., Fuest C., 2009, Is the Corporation Tax an Effective Automatic Stabilizer?, National Tax Journal, No.62(3), pp. 429-437
8. Dolls M., Fuest C., Peischl A., 2009, Automatic Stabilizers and Economic Crisis: US vs Europe, Discussion Paper No 4310, IZA, Bohn, Germany
9. Dolls M., Fuest C., Peichl A., 2010, Automatic Stabilizers, Economic Crisis and Income Distribution in Europe, Discussion Paper No 4917, IZA, Bohn, Germany
10. Fatás A., Mihov I., 1999, Government Size and Automatic Stabilizers: International and Intranational Evidence, CEPR Discussion Papers 2259, C.E.P.R. Discussion Papers
11. Follette G., Lutz B., 2010, Fiscal Policy in the US: Automatic Stabilizers, Discretionary Fiscal Policy Actions and the Economy, Finance and Economics Discussion Series, Federal Reserve Board, Washington
12. Hrustić H., 2012, The Increase of the Value Added Tax in the EU, Ekonomika, vol. 53, Iss. 3, pp. 31-40
13. Kiesner T., Ziliak J., 2002, Tax Reform and Automatic Stabilization, The American Economic Review, Vol. 92, No. 3, pp. 590-612
14. McKay A., Reis R., 2013, The Role of Automatic Stabilizers in the U.S. Business Cycle, NBER Working Paper No. 19000, National Bureau of Economic Research, United States



Мр Милан Петковић<sup>1</sup>

*Висока школа струковних студија за криминалистику и безбедност,*

*Др Светислав Станковић*

*Војна Академија Београд*

## ПОЛИТИКА ЗАШТИТЕ КОНКУРЕНЦИЈЕ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ

### Апстракт

*Слободна трговина и заштита конкуренције на тржишту доносе малу корист великом броју људи, а монополизовано тржиште обезбеђује велику корист појединцима. Без слободне конкуренције нема тржишта. Док са аспекта општих друштвених интереса конкуренција најчешће представља пожељну појаву на тржишту, са тачке гледишта појединачног привредног субјекта она је непожељно зло, јер га приморава на већи рад, а истовремено му смањује висину профита.*

**Кључне речи:** *право конкуренције, антимонополска политика, Комисија за заштиту конкуренције*

**ЈЕЛ Класификација:** E60, M21, O25

## PROTECTION OF COMPETITION POLICY IN SERBIA

### Abstract

*Free trade and protection of competition on the market do little to benefit a large number of people a monopolized market provides a great benefit a few individuals. Without competition there is no free market. While in terms of general social interest competition is usually a desirable phenomenon in the market, from the point of view of the individual undertaking it is undesirable evil, because it forces them to work harder, and at the same time it reduces the profit.*

**Key words:** *competition law, anti-trust policy, The Competition Commission*

### Увод

Питање заштите конкуренције је мултидисциплинарна област која се може сагледавати са више аспеката. Регулисањем заштите конкуренције баве се превасходно правници и економисти, али се начин регулисања ове области итекако односи на положај обичних грађана и привреде. Док са аспекта општих друштвених интереса конкуренција најчешће представља пожељну појаву на тржишту, са тачке гледишта појединачног привредног субјекта она је непожељно зло, јер га приморава на већи рад, а истовремено му смањује висину профита.

Зато је за регулисање ове области итекако заинтересована и техничка интелигенција. Наиме, циљ свих инжењера је да својим патентима, иновацијама или уштедама у производњи додју до доминантног положаја на тржишту, што није

<sup>1</sup> ntmilan2000@yahoo.co.uk

забрањено и што је један од предуслова друштвеног напретка. Са друге стране правници и економисти имају задатак да одреде дозвољену границу до које не долази до нарушавања фер тржишних односа и санкције за ситуације у којима долази до нарушавања тржишне структуре, злоупотребе доминантног положаја и поступака који нарушавају конкуренцију на релевантном тржишту.

Конкуренција представља веома динамичан процес у простору и времену, на који утичу бројни параметри од глобалних економских токова, преко броја произвођача и купаца, структуре понуде, начина производне продукције, нивоа технолошких процеса, структуре радне снаге, до организације продаје и културе на анализираним тржишту. У условима глобализације, стварања „светског тржишта“ и непрекидног јачања конкуренције, ниво спремности земаља да се успешно позиционирају у таквим условима ће пресудно утицати на успешност њихових економија.

У економском смислу под конкуренцијом се у традиционалном схватању подразумева савршена или идеална конкуренција. Модел савршене конкуренције почива на бројним претпоставкама, а пре свега на: постојању великог тржишта са великим бројем продаваца и купаца на коме продавци продају хомогене или идентичне производе о којима потрошачи имају потпуне информације уз постојање потпуне мобилности свих фактора производње. Пракса је међутим показала да је немогуће обезбедити идеалне услове на којима је почивала теорија савршене или идеалне конкуренције и да само тржиште није у стању да својим механизмима аутоматски свим учесницима на тржишту обезбеди обезбеди равноправне услове и максимизацију интереса. Зато је било неопходно да се донесу посебна правила којима би се интервенисало на тржишту.

Са друге стране, показало се да се применом правила конкуренције могу остваривати не само економски, већ и друштвени и политички циљеви. Традиционални концепт права конкуренције (који је примењен и у Шермановом закону) је после ИИ светског рата прихваћен у већини западноевропских држава, посебно у СР Немачкој, где је истицан као доказ ефикасности капиталистичке привреде и као гаранција против злоупотребе економске снаге. То је утицало да овај концепт буде уграђен 1957. године у Римски уговор о оснивању Европске економске заједнице. Од права конкуренције и антимонополског права се очекивало да обезбеде уклањање свих препрека слободној трговини измедју чланица ЕЗ.

### **Конкуренција као један од услова европских интеграција и економског развоја**

У економској науци влада мишљење да опстанак и развој привреде једне мале државе потпуно зависи од њене повезаности са светским тржиштем. То посебно данас важи за Србију која је, у поређењу са периодом од пре 1990. године, изгубила половину свог некадашњег тржишта и значајан део привредних потенцијала услед осамостаљења бивших југословенских република. Спољна трговина је за Србију најзначајнија привредна активност и важан фактор развоја. Када помињемо интеграције, онда се пре свега мисли на савремене процесе међународног повезивања и организовања у све бројније међународне економске групације у разним деловима света, а посебно на Европску унију. Различите идеје и облици сарадње, повезивање и интеграције присутни су током целе историје формирања држава и права.<sup>2</sup> Међународне економске интеграције су организовани системи

<sup>2</sup> Вукмирица В., Економикс и државни менаџмент, 1996, стр. 623.

економско-политичке сарадње и повезивања земаља на основама развоја свестра-них и сталних веза, рационалне међусобне поделе рада и ефикасног коришћења расположивих ресурса у циљу повећања благостања народа и конкурентне способности предузећа и држава чланица на светском тржишту.<sup>3</sup> Потписивање уговора о слободној трговини Србије са земљама ЕФТА споразума 17. децембра 2009. године у Женеви је још један корак ка бољем позиционирању наше земље у режиму слободне трговине.<sup>4</sup>

Савремена антимонополска политика представља средство којим се омогућава тржишном механизму да својим деловањем обезбеди економску ефикасност. Међутим, иако је економска ефикасност неспорни циљ антимонополске политике, још увек постоје неке дилеме о томе да ли покушаји успостављања услова на тржишту што ближим стању савршене конкуренције треба да обезбеде постизање још неких циљева. Често се чују ставови да економска ефикасност треба да буде једини циљ антимонополске политике и да ову политику не треба оптерећивати другим циљевима које треба остваривати другим средствима. Ипак, понекад се сусрећу и мишљења да антимонополска политика треба да, поред постизања економске ефикасности, има и још неке циљеве. На пример, један од циљева антимонополске политике коју спроводи Европска комисија је спречавање настанка, односно постојања било каквих баријера у промету робе између тржишта земаља чланица Европске уније. Овакав циљ антимонополске политике веома је специфичан, оријентисан је ка очувању једне, пре свега, политичке вредности (јединственог тржишта унутар ЕУ) и понекад може да буде у конфликту са циљем унапређења економске ефикасности.<sup>5</sup>

### Копенхашки критеријуми

Према одредбама оснивачких аката Европске уније свака држава са територије нашег континента може постати чланица Уније, под условом да испуни критеријуме неопходне за чланство. Постоје општи критеријуми које све државе које желе чланство у ЕУ морају да испуне, а то су Копенхашки критеријуми.<sup>6</sup> Придру-

<sup>3</sup> Вукмирица В., Светска трговинска политика и тржишта, Београд, 2000, стр. 268.

<sup>4</sup> ЕФТА је основана 1960. године Стокхолмском конвенцијом. Земље оснивачи су биле Аустрија, Данска, Норвешка, Португал, Шведска, Швајцарска и Велика Британија, а накнадно су им се прикључили Исланд и Финска. Пошто су чланице које су приступиле ЕУ напустиле ЕФТА, она данас има четири чланице - Исланд, Лихтенштајн, Норвешку и Швајцарску. ЕФТА је до сада закључила 18 споразума о слободној трговини са трећим земљама. Србија је раније већ потписала уговоре о слободној трговини са Турском и Белорусијом. Такође, има такве споразуме са Европском унијом, Русијом и земљама ЦЕФТА региона, што значи могућност бесцаринског извоза српских производа на тржиште величине од преко 800 милиона становника. То је велика шанса, не само за српске произвођаче и извознике, већ и шанса за привлачење нових страних инвестиција. Такође, приступање Србије Светској трговинској организацији омогућиће српској привреди бројне погодности у трговини са другим земљама.

<sup>5</sup> Вукадиновић Радован, Правни оквири економске сарадње претходне Југославије са Европском унијом и поука за СРЈ, Југославија и Европска унија, Крагујевац, 1996, стр. 39 - 48.

<sup>6</sup> [www.europa.eu](http://www.europa.eu)

живање Европској унији може се дефинисати као највиши облик сарадње који се успоставља између држава нечланица и Европске уније. Услов за чланство у ЕУ је постојање функционалне тржишне привреде и способност да се суочи са конкуренцијом на јединственом тржишту.<sup>7</sup> Тржишни услови пословања диктирају стварање сасвим новог амбијента у свијету (због глобализације која је данас актуелна), а поготово у земљама у транзицији.<sup>8</sup>

Функционисање тржишне економије подразумева:

- да је успостављен консензус у држави око главних елемената економске политике, и да се она не мења у стратешким циљевима са променама политичких елита;
- постојање макрофинансијске стабилности, одрживост јавних финансија и спољних рачуна;
- успостављање тржишне равнотеже као последице слободног кретања тржишних снага, тј. либерализације цена и трговине;
- несметан улазак и излазак фирми са тржишта;
- стабилност и способност финансијског сектора да прикупи и каналише штедњу у профитабилне инвестиције.

### **Политика конкуренције у Споразуму о стабилизацији и придруживању**

Процес приступања Европској унији подразумева и суочавање са конкурентским притиском и тржишним снагама унутар јединственог тржишта ЕУ. Способност привреде земаља кандидата да опстану у тим околностима оцењује се на основу следећих чинилаца:

- - степена трговачке интеграције који је земља остварила са ЕУ;
- - постојања функционалне и одрживе тржишне привреде са потребним степеном макроекономске стабилности који је довољан да омогући стабилност привредним субјектима и предвидивост њихових одлука;
- - поседовања довољног нивоа људског и физичког капитала, одговарајуће инфраструктуре, нивоа образовања и науке, уз константна улагања и развој у ове области;
- - степена утицаја државних органа и законодавства на конкурентност привреде, путем политике конкуренције, државне помоћи, трговачке политике и подршке малим и средњим предузећима;
- - процента учешћа малих предузећа у укупном броју предузећа у анализираној привреди.<sup>9</sup>

Дакле, политика конкуренције је један од чинилаца на основу којих се оцењује способност земље да испуни неопходне критеријуме на путу европских интеграција.<sup>10</sup> Напредак свих земаља кандидата у испуњењу критеријума за члан-

<sup>7</sup> Веселиновић Петар, Економске теме, Процеси интеграције у Европи, број 1 - 2, И књига, Реформисаном и конкурентном економијом ка европским интеграцијама, Економски факултет, Ниш, 2005, стр. 137 - 141.

<sup>8</sup> Меденица Митровић Д., Момировић Д., Модел менаџмента у пословању луке Бар, Економика, Ниш бр 2 /2012 стр 38

<sup>9</sup> Гајић Дејан, Источно проширење Европске уније и положај Југославије, магистарски рад, Београд, 2004, стр.

<sup>10</sup> Аранђеловић Зоран, Национална економија, Економски факултет, Ниш, 2004, стр. 387.

ство Европска комисија анализира у својим годишњим извештајима у којима се налазе и препоруке за даље кораке.

Две најважније обавезе које је Србија преузела Споразумом о стабилизацији и придруживању су успостављање зоне слободне трговине и усклађивање законодавства Републике Србије са правом ЕУ. Преговори који се воде након закључења Споразума о стабилизацији и придруживању су преваходно преговори о времену испуњења захтева Европске уније, а не о условима уласка. Европска унија и њене чланице имају на располагању две методе којима реализују циљеве зацртане основачким споразумима. У неким областима Европска унија води заједничку политику јединственом регулативом која се примењује у свакој држави чланици. У другим, чланице ЕУ приближавају своје законодавне системе на бази заједничких стандарда. Тај процес познат је под именом хармонизација (усклађивање) и остварује се углавном путем директива. Ради се о правном инструменту који није директно примењив и за чије је спровођење неопходна државна интервенција. Право конкуренције је пример јединствене регулативе. Значајно је истаћи да обавезе преузете потписивањем Споразума о придруживању и део су права конкуренције, имају већу тежину и последице по државу чланицу од обавеза које су дефинисане за саме државе чланице Европске уније, јер придружене државе имају обавезу да испуне услове пре уласка у Европску унију.<sup>11</sup>

## Право конкуренције Републике Србије

Савремени развој политике и правног регулисања заштите конкуренције у Србији могу се анализирати од доношења Антимонополског закона, 26. јуна 1996. године. Закон је био на снази од 4. јула 1996. године до 24. септембра 2005. године, али је његово спровођење било одложено до 1999. године, односно до оснивања Антимонополске комисије. Ступањем на снагу Уставне повеље државне заједнице Србија и Црна Гора, 4. фебруара 2003. године, престала је са радом Антимонополска комисија, а њену стручну службу је 1. јуна 2003. године преузело Министарство трговине, туризма и услуга Републике Србије, у коме је организована као Одељење за антимонополске послове.

Доношењем Закона о заштити конкуренције септембра 2005. године, и актуелног који је донет 8. јула 2009. године а ступио је на снагу 1.11.2009. године, почела је нова фаза у развоју права и политике заштите конкуренције у Србији.<sup>12</sup>

Закон о заштити конкуренције представља основу законског оквира Републике Србије у области заштите конкуренције. Обе верзије овог закона, оног из 2005. и актуелног из 2009. године, донете су са циљем усклађивања наших прописа и система заштите конкуренције са одребама и праксом Европске уније у овој области.<sup>13</sup> 2005. године главни разлози доношења овог Закона били су: потреба приближавања правног система конкуренције у Србији праву Европске уније, формирање независног антимонополског органа задуженог за примену закона, неадекватност Антимонополског закона који кочи привредни развој и ствара простор за државне интервенције и правну несигурност.<sup>14</sup>

<sup>11</sup> У случају Србије: Споразум о стабилизацији и придруживању (ССП).

<sup>12</sup> Службени гласник РС, бр. 79/05 и Службени гласник РС, бр. 51/09

<sup>13</sup> <http://www.kzk.org.rs/?link=97&lang=0>

<sup>14</sup> При оцени Закона о заштити конкуренције треба узети у обзир, поред самог закона,

Циљ политике заштите конкуренције у Србији је да се под контролу ставе сва понашања која би могла да угрозе конкуренцију и остваривање друштвених циљева.<sup>15</sup> Новине у области заштите конкуренције, не само да обезбеђују позитивне помаке у области конкуренције, већ доприносе напретку и у многим другим областима, попут побољшања квалитета живота, раста конкурентности привредних субјеката, а наравно и у процесу придружења Европској унији. Норме антимонополског права (или како га неки називају картелно право) имају за циљ да отклоне стални конфликт између општих друштвених интереса и појединачних интереса привредних субјеката који својим међусобним споразумима или степеном тржишне моћи могу да отклоне деловање закона конкуренције.

О важности ове теме довољно сведочи чињеница да се према подацима Светског економског форума, Србија када је реч о ефикасности антимонополске политике, налази на 142 месту од 144 државе на које се односило истраживање.<sup>16</sup> Овај алармантан податак указује да постоји огроман простор за унапређене борбе против монопола у Србији.

### Комисија за заштиту конкуренције

Комисија за заштиту конкуренције Републике Србије углавном се бави контролом концентрација. Нема сумње да је неопходно доста тога урадити на повећању административни и стручног капацитета Комисије, али и дати већи значај предметима злоупотребе доминантног положаја и картелским договорима. Комисија треба да уведе и «пост мортем» анализу, јер би тако кроз шест месеци или годину дана било могуће измерити ефекте одређене одлуке. Велики проблем неефикасности антимонополске политике лежи и у капацитетима судова. Управни суд, који је другостепено надлежан за случајеве повреде права конкуренције, 2009. године је преузео 17.000 предмета од Врховног суда. У Управном суду ради 38 судија, док се само двоје баве питањем заштите конкуренције.<sup>17</sup>

### Закључак

Од земаља Западног Балкана Европска Комисија очекује на путу ка интеграцији у ЕУ да поред испуњења Копенхашких критеријума, спровођења Споразума о

---

и Изјаву о усклађености нацрта прописа са комунитарним правом, која по републичким прописима мора пратити сваки законски предлога такође и измену или допуну неког постојећег закона. У Изјави, која је пратила овај закон, специфично су поменути примарни извори права Европске уније, као што су: Уговор о оснивању ЕЗ, правила конкуренције из наслова ВИ, глава И, чланови 81, 82. и 86. Као секундарни извори права наведени су:

Уредба Комисије број 17 из 1962. године;

Уредба Савета број 4064 из 1989. године;

Уредба Савета број 19 из 1965. године;

Уредба Комисије број 2790 из 1990. године.

<sup>15</sup> Царић Славко, Право конкуренције у југословенском праву, Правни живот, Београд бр. 3 - 4, 1996, стр. 97 - 98

<sup>16</sup> <http://www.j.tanjugbiz.rs/vest/427/Огроман-простор-за-унапређење-антимонополске-политике>

<sup>17</sup> проф. др Драган Лончар, Копаоник бизнис форум, март 2013. год.

стабилизацији и придруживању, покажу и јасну способност за регионалну сарадњу. Децембра 2006. године у Букурешту је закључен ЦЕФТА споразум. Том споразуму придружила се и Србија. Споразум подразумева хармонизацију постојећих правила трговине у региону, увођење нових правила у области услуга, интелектуалне својине, јавних набавки и промоције инвестиција. Имајући у виду захтеве које са собом носи процес глобализације светске привреде, потребно је у што краћем временском периоду, укључити српску привреду у међународне економске токове и извршити реформу националне економије у тржишну. Да би тако нешто било могуће, потребно је подићи српску привреду на далеко виши ниво. За то је потребно остварити синергију макроекономске политике и омогућити снажан развој микро-економских субјеката. У том смислу, извоз представља један од императива, а он се може повећати једино развијањем конкурентских предности.

## Литература

1. Аранђеловић Зоран, Национална економија, Економски факултет, Ниш, 2004;
2. Царић, В., Право конкуренције у југословенском праву, Правни живот, вол. 45, бр. 3-4, 1996;
3. Годишњи извештаји о раду Комисије за заштиту конкуренције Републике Србије од 2006. до 2011. године;
4. <http://www.emg.rs/zines/ekonomist/111110.html>
5. <http://www.internodium.org/node/1837>
6. Марковић- Бајаловић Д., Тржишна моћ предузећа и антимонополско право, Службени лист СРЈ, Београд, 2000;
7. Меденица Митровић Д., Момировић Д., Модел менаџмента у пословању луке Бар, Економика, Ниш бр 2 2012 стр 38;
8. Миленовић Д., Конкуренција и монополистичко понашање, Зборник радова, Злоупотреба права, 1996, Ниш;
9. Петковић М., Антимонополско право Србије у условима европских интеграција, Магистарска теза: Економски факултет Ниш, 2010;
10. Приручник: Пословати са ЕУ, Привредно друштво Регионални центар за развој малих и средњих предузећа и предузетништва, Ниш, 2012;
11. Службени лист СРЈ 29/1996;
12. Веселиновић Петар, Економске теме, Процеси интеграције у Европи, број 1 - 2, И књига, Реформисаном и конкурентном економијом ка европским интеграцијама, Економски факултет, Ниш, 2005;
13. Вукадиновић Радован, Правни оквири економске сарадње претходне Југославије са Европском унијом и поука за СРЈ, Југославија и Европска унија, Крагујевац, 1996;
14. Вукмирица В., Светска трговинска политика и тржишта, Београд, 2000;

Мр Александра Стојковић<sup>1</sup>  
МСц Зоран Давидовац<sup>2</sup>  
*Београдска пословна школа сс*  
МСц Биљана Стојмировић<sup>3</sup>  
*Институт Михаило Пупин, Београд*

## УТИЦАЈ МОТИВАЦИЈЕ НА УСПЕШНОСТ ПОСЛОВАЊА

### Апстракт

*Анализирајући факторе који утичу на ефикасност и успешност организација, не можемо занемарити мотивисаност запослених. Поред бројних изазова у управљању који се постављају пред менаџере и власнике предузећа, поставља се и питање како мотивисати запослене. Истраживање мотивације запослених у организацији има за циљ креирање организација које ће бити не само ефикасније, него и пријатније место за рад људи.*

**Кључне речи:** *мотивација, пословање, менаџер, организација, ефикасност...*

ЈЕЛ Класификација: M12, D23

## INFLUENCE OF MOTIVATION ON BUSINESS SUCCESS

### Abstract

*Analyzing the factors that influence the efficiency and effectiveness of the organization, we can not ignore the motivation of employees. In addition to the numerous challenges in the management of which is placed in front of managers and business owners, there is also the question of how to motivate employees. Researching of motivation in the organization aims at creating the organizations that will not only be more efficient but also more pleasant place for doing work.*

**Key words:** *motivation, business, manager, organization, efficiency...*

### Увод

Под успешности пословања подразумевамо првенствено економски успешно пословање којим се остварују унапред дефинисани економски циљеви предузећа. Остварењем тих циљева предузеће остварује и одређени пословни успех. Степен успешности у остваривању постављених циљева предузећа изражава ефикасност његовог пословања. У основи економске ефикасности предузећа је његова тежња да својом делатношћу и пословањем оствари максимални učinak уз минимална улагања потребних компонената, материје, енергије и времена. Већи резултати подразумевају и већи степен ефикасности под условом да су улагања за те резултате остала иста или нису повећана у већем обиму од обима резултата.

<sup>1</sup> aleksandra.stojkovic@bbs.edu.rs

<sup>2</sup> zoran.davidovac@bbs.edu.rs

<sup>3</sup> biljanastojmirovic@gmail.com; biljana.stojmirovic@pupin.rs



Постоји велики број различитих приступа ефикасности пословања. Истраживање приказано у овом раду базирано је на мерењу продуктивности рада као једног од значајних израза квалитета економије пословања предузећа. Продуктивност рада је у суштини парцијално мерило ефикасности пословања којим се мери ефикасност трошења радне снаге у стварању употребних вредности.

## Утицај мотивације на продуктивност

И без посебних доказивања резултатима истраживања јасно је да се између мотивација за рад и продуктивност рада у уобичајеним околностима успоставља висока међусобна повезаност. Иако на радну ефикасност не утиче само спремност извршилаца, већ и многи други фактори, мотивациона компонента је од важног а често и кључног значаја. Значај је толико маркантан да се у уобичајеним ситуацијама, а и у неким истраживанима, продуктивност рада изједначава са мотивисаношћу за рад.<sup>4</sup>

Продуктивност рада зависи од многих спољних, унутрашњих (у односу на организацију) и психолошких чинилаца који истовремено могу деловати и на мотивисаност за рад. Неки услови под којима се рад обавља, нпр. стил руковођења, организација рада, интерперсонални односи и многи други, могу посебно обликовати релацију између мотивисаности за рад и продуктивности рада. Појединац може бити максимално мотивисан за обављање одређеног посла али услед непознавања или неспособности за тај посао његови радни резултати могу бити несразмерни.

Продуктивност није одређена само тиме колико се труда улаже од стране извршилаца и какав је квалитет њиховог рада. Технички фактори често играју значајнију улогу од спремности радника на ангажовање. Технолошка развијеност, квалитет сировина, технолошка организација рада, методе и технике и слично, имају снажно и незаменљиво деловање. У многим индустријским гранама технолошка развијеност је далеко најважнији фактор кога не може надокнадити никаква мотивисаност нити организованост рада. Често су од пресудног значаја способности и знања. Без њих би ван сваког значаја била висока мотивисаност запослених.

Ипак, већина истраживања која су имала за предмет анализирање везе између мотивисаности и продуктивности рада, а и свакодневна пракса, недвосмислено потврђују високу међусобну повезаност између ове две манифестације понашања човека у радној средини. Стога се може поуздано закључити да мотивисаност за рад значајно утиче на радне резултате, односно продуктивност рада. С тим у вези треба указати и на повратност ове спреге, јер и повољни радни резултати доприносе мотивисаности за рад.

## Утврђивање продуктивности

У теорији и пракси се срећу различити модели за утврђивање продуктивности. Међутим, ако се продуктивност схвати као тежња да се по јединици производа утроши што мање радне снаге, а повећање продуктивности као процес таквих измена у производњи, чији је циљ да се тај утрошак смањи, тада се можемо определити се за коришћење одређених модела код утврђивања продуктивности. Суштина продуктивности је да се у пракси обезбеде такви услови пословања који

<sup>4</sup> Михаиловић, Добривоје, Психологија у организацији-ФОН, Београд 2010.

ће омогућити да се са мањом количином или масом рада произведе већа количина материјалних добара или услуга изражена у физичким јединицама мере. Таква суштина продуктивности опредељује два основна параметра:

- физички обим остварене производње, и
- маса рада изражена утрошком радне снаге.

### **Проблеми утврђивања продуктивности**

Утврђивање предходно навођених параметара изазива у пракси одређене проблеме. Ти проблеми се јављају у утврђивању продуктивности како код утврђивања физичког обима производње, тако и код утврђивања масе рада, односно утروشка радне снаге.

Проблеми везани за исказивање физичког обима остварене производње јављају се у свим оним случајевима када производња није једнородна (хомогена), већ је разноврсна, односно хетерогена. У савременим условима привређивања, број организације која имају једнородну производњу, односно једнородан асортиман, веома је мали, то се проблем исказивања физичког обима производње испољава као изразито акутан. Он се решава тако што се разновродни асортимани производње, одређеним методама прерачунавају и свде на неки прерачунати једнородни асортиман

### **Утврђивање ефикасности пословања на примеру рада студентске службе Београдске пословне школе**

На примеру студентске службе Београдске пословне школе показаћемо како се мери ефикасност пословања, преко продуктивности као парцијалног показатеља, натурално-условном методом кроз упоредну анализу две групе различито мотивисаних запослених.

Прво ћемо објаснити принципе натуралног утврђивања продуктивности и утврђивање продуктивности условном методом. Основни модел за утврђивање продуктивности ( $P$ ) може се изразити односом оствареног обима производње ( $Q$ ) и извршеног рада за остварење тог обима производње. Извршени рад се изражава утрошком радне снаге ( $Rs$ ), односно

$$P = \frac{Q}{Rs} = S$$

Величина ( $S$ ) изражава количину материјалних добара или услуга, физички изражених, које се стварају у одређеној јединици. Примена овог елементарног модела за утврђивање продуктивности је веома ограничена. Може се користити само за утврђивање продуктивности код организација које производе једнородне производе.

За утврђивање продуктивности код организација које производе различит асортиман, користи се условна или еквивалентна производња. У примени ове методе један производ се узима као условни или еквивалентни, па се преко њега прерачунава и утврђује укупан асортиман производње у јединственој цифри. Примена ове методе могућа је када су производи различитог асортимана међусобно толико сродни да се могу изразити у јединственом условном производу. Еквивалентност

се између производа успоставља на основу норматива рада. То значи да је елементар који служи за прерачунавање разноврсне производње у истородну или условну производњу утврђени утрошак радног времена по јединици производа. При томе се један производ узима као условни производ, а остали производи се изражавају преко њега на тај начин што се утврде еквивалентни бројеви за сваки производ посебно, деобом нормираног радног времена сваког одређеног производа нормираним радним временом условног производа. На тај начин се остварена производња различитих производа, множењем утврђеним коефицијентом еквивалентности, прерачунава у укупну условну производњу ( $Q_u$ ). Продуктивност се утврђује односом укупне условне или еквивалентне производње и стварно утрошеног рада за ту производњу. Рад може бити изражен бројем радника или часовима рада.

Утврђивање ефикасности пословања преко продуктивности као парцијалног показатеља, вршено је на две групе различито мотивисаних запослених у студентској служби Београдске пословне школе. Прву групу чини десет запослени који имају заснован стални радни однос, а другу шест запослених на одређено време или уговор. Мотив сталног запослења, односно сигурност посла, била је претпоставка веће мотивисаности за рад друге групе запослених.

Приликом узорковања вођено је рачуна да сви фактори продуктивности осим фактора мотивације, који на било који начин могу утицати на радни учинак запослених, тј. на однос између остварених резултата пословања и утрошка радне снаге, буду једнаки или једнако делују на обе групе запослених:

- Једнака техничка опремљеност (средства за рад: рачунари, штампачи, скенери)
- Једнака стручност запослених
- Сложеност посла не захтева радно искуство (веће од 60 дана)
- Припадају истој служби па стил руковођења делује једанко на обе групе
- Једанка могућност напредовања
- Интерперсонални односи делују подједнако на обе групе
- Обе групе имају једнако радно време
- Једнака партиципација у одлучивању
- Исти пословни процеси
- Исте радне норме
- Једнаке методе процене и вредновања резултата рада

Из базе података студентске евиденције смо узели податке о оствареном обиму производње односно услуга и утрошеном времену за остварени обим производње. Приликом узимања података водили смо рачуна о великим одступањима од прописаних норми. Такви случајеви нису обухваћени. У табели 1 приказани су нормативи које је поставио менаџмент БПШ на основу вишегодишњег посматрања и анализе.

Посао	Норматив (мин.)
Пријава испита	0,3
Захтев за диплому	4,5
Картон студента	1,1

*Табела 1 – Нормативи студентске службе БПШ*

За условни производ изабрана је пријава испита. У табели 2 приказана је условна производња прве групе (немотивисаних) запослених.

1	2	3	4	5	6
Асортиман	Норматив (мин.)	Коефицијент еквиваленције (кол. 2 / 0,3)	Стварни учинак (ком.)	(Q) Условна производња (ком.) (кол. 3 x кол. 4)	Утрошено време (мин.)
Пријава испита	0,3	1,00	24472	24472,00	7100,00
Захтев за диплому	4,5	15,00	341	5115,00	1470,00
Картон студента	1,1	3,67	1160	4253,33	1277,00
Укупно:				33840,33	9847,00

Табела 2- Условна производња прве групе (немотивисаних) запослених

Продуктивност се утврђује односом укупне условне или еквивалентне производње (кол. 5) и укупног стварно утрошеног времена (индекс 1 у формули означава прву групу).

$$P1 = \frac{Q1}{R1} = \frac{33840,33 \text{ ком}}{9847 \text{ мин}} = 3,44 \frac{\text{ком}}{\text{мин}}$$

Продуктивност прве групе запослених је 3,44 пријаве испита у минути.

У табели 3 приказана је условна производња друге групе (мотивисаних) запослених (индекс 2 у формули означава другу групу).

1	2	3	4	5	6
Асортиман	Норматив (мин.)	Коефицијент еквиваленције (кол. 2 / 0,3)	Стварни учинак (ком.)	(Q) Условна производња (ком.) (кол. 3 x кол. 4)	Утрошено време (мин.)
Пријава испита	0,3	1,00	13178	13178,00	3290,00
Захтев за диплому	4,5	15,00	147	2205,00	590,00
Картон студента	1,1	3,67	625	2291,67	635,00
17674,67					4515,00

Табела 3 - Условна производња друге групе (мотивисаних) запослених

$$P2 = \frac{Q2}{R2} = \frac{17674,67 \text{ ком}}{4515,00 \text{ мин}} = 3,91 \frac{\text{ком}}{\text{мин}}$$

Продуктивност друге групе запослених је 3,91 пријава испита у минути.

Поређењем остварене продуктивности P2 и P1 добијамо да је друга група (мотивисаних) запослених била 13% продуктивнија, односно ефикаснија.

$$\frac{P2}{P1} * 100\% = \frac{3,91 \frac{\text{ком}}{\text{мин}}}{3,44 \frac{\text{ком}}{\text{мин}}} * 100\% = 113\%$$

Јасно је да се између мотивација за рад и продуктивност рада у овом случају успоставља висока међусобна условљеност. Утицај мотивације на ефикасност не можемо генерализовати. Велики број фактора различитог интензитета, њихови односи и повезаност су специфична карактеристика организације. Не постоје две организације које су по тој специфичности једнаке. Негативно деловање једног фактора може неутрализовати цео сет позитивно условљених фактора. Један од њих је и мотивација. Са друге стране, сама мотивација, има „своју групу подфактора“.

Колико ће квантитативно, у зависности од мотивације, бити промена ефикасности не можемо генерализовати, али је неспорна чињеница да позитивна мотивисаност, уз непромењеност осталих фактора доприноси већој ефикасности пословања.

### Динамика продуктивности у вези са мотивација запослених

Утврђивање продуктивности у једном временском периоду или пресеку, представља утврђивање нивоа продуктивности. Правац и динамика промена је од великог значаја за ефикасност пословања предузећа. За утврђивање промена продуктивности користи се релативни израз утврђивање продуктивности или индекс продуктивности.

На још једном примеру пословања студентске службе БПШ, преко индекса продуктивности, показатеља утицаја мотивације на продуктивност, односно ефикасност. Као фактор мотивације узет је планирани плаћени годишњи одмор који се реализује у тачно дефинисаном периоду, а запослени су о томе раније обавештени ( у овом случају сваке године у истом временском периоду – летњи распуст).

У табели 4 приказана је продуктивност запослених у студентској служби Београдске пословне школе (по испитним роковима).

Испитни рок	Септембар	Октобар	Јануар	Март	Мај	Јун
Продуктивност (учинак ком./мин.)	3,682	3,650	3,571	3,530	3,557	3,693

Табела 4 – Продуктивност по испитном року

На графикаону 1 приказана је продуктивности (Р) непосредно после годишњег одмора (Септембар), периода између два одмора (Октобар, Јануар, Март, Мај) и непосредно пре годишњег одмора (Јун).



Графикон 1 – Динамика продуктивности

Приметно је да је продуктивност варира у зависности од близине годишњег одмора. Висока продуктивност (Септембар) је ефекат годишњег одмора у функцији физичког и психичког одмора, обнављања и прикупљања снаге. Раст продуктивности од Марта до Јуна може се преписати ефекту мотивације планираног

годишњег одмора. Индекс продуктивности ( $I_p$ ) добија се стављањем продуктивности једног периода (у овом случају Јун као период максималне продуктивности) у односу на продуктивност другог периода (у овом случају Март као период минималне продуктивности).

$$I_p = \frac{P(\max)}{P(\min)} * 100\% = \frac{3,693 \frac{\text{kom}}{\text{min}}}{3,530 \frac{\text{kom}}{\text{min}}} * 100\% = 104,62\%$$

Из наведеног видимо да је продуктивност у периоду непосредно пред годишњи одмор већа 4,62% у односу на период са минималном продуктивношћу. Не постоји идеалан модел мотивације, али свакако да мерењем учинка и ефикасности рада можемо доћи до модела који ће бити стимулишући, повећати продуктивност и смањити трошкове. Успостављени модел треба стално преиспитивати и усавршавати. Промене су сталне како у самој организацији, тако и у окружењу па је перманентно прилагођавање неопходно.

### Закључак

Мотивација је један од кључних фактора радне ефикасности и продуктивности а самим тим и успешности пословања. Спрега мотивација – продуктивност рада - успешност пословања је до те мере комплексна да јој се мора свестрано приступити при изучавању ове релације. Предузећа и организације би требало да своје запослене схвате као најважнији ресурс, не само декларативно, већ и у пракси. Мобилност у политици људских ресурса, стимулативно плаћање запослених, препознавање квалитетних радника, рад на едукацији и усавршавању и одговоран однос према властитим људима донеће директан успех у пословању. Ови ефекти се могу постићи искључиво улагањем у развој властитог менаџмента људских ресурса.

Не постоји идеалан модел мотивације, али свакако да мерењем учинка и ефикасности рада можемо доћи до модела који ће бити стимулативан, повећати продуктивност и смањити трошкове. Успостављени модел треба стално преиспитивати и усавршавати.

### Литература

1. Богићевић, Б. „Менаџмент људских ресурса“, Центар за истраживачку делатност, Економски факултет, Београд, 2003.
2. Dess G., Lumpkin T., Eisner A., „Strategic management“, Дата статус, Београд, 2011.
3. Robbins S., Coulter M., „Менаџмент“, Дата Статус, Београд, 2005, стр. 403-404.
4. Миливојевић Т., „Мотивација за рад теорије и стратегије“, Филип Вишњић, Београд, 2009.
5. Стојмировић, Љ., Стојковић А., Менаџмент, Београдска пословна школа, Београд 2010.
6. Стојмировић, Љ., Радовановић, Т., Стојмировић, С., Методологија, Београдска пословна школа, Београд, 2010.
7. Михаиловић, Добривоје; Психологија у организацији-ФОН, Београд 2010.

8. Небојша Гијић, Андријана Јовић-Богдановић, Кристина Реко., Најмоћнији мотиватори у Савременом пословању, "Економика", Ниш, бр. 3/2013.
9. Даринка Пековић., Активности ограничавања конкуренције и њихова регулисаност у РУ, „Економика“, Ниш, бр. 3/2013.

Мр Јелена Илић Цветковић<sup>1</sup>  
Комерцијална банка ад, Београд

## ИДЕНТИФИКАЦИЈА ПРИНОСА КАО ПОЛАЗНА ПРЕМИСА КОД УЛАГАЊА КАПИТАЛА

### Апстракт

*У раду нам је циљ да разјаснимо концепте израчунавања ризика и приноса портфолија. Могући исходи из инвестиције се углавном разликују од перманентних очекивања инвеститора, а врло је битно имати комплетну слику посматране променљиве. Ниво просечног одступања могућих приноса од очекиваних је пресудна ствар при одлуци о уласку у одређену инвестицију, јер одређује и количину изненађења која могу из те инвестиције проистећи. Принос се у предузећу остварује или не остварује у зависности од успешности комбинације бројних чинилаца. Полазна замисао да претходни издатак генерише преко повраћаја барем стопу временске преференције вредности за одустајање од потенцијално повољнијих алтернативних употреба у реалном животу, манифестује се као теоријска конструкција која прихвата тезу да постоје инвестиције са неризичним приносом за које је ризик раван нули, и да је то минимум приноса на који инвеститор увек рачуна. Међутим, проблем је што сви инвеститори нису исти. Постоје инвеститори који увек размишљају о неризичној стопи и инвеститори који не размишљају о ризику него само о приносу и траже приносно најпримамљивије алтернативе. Наравно, у било ком случају ризик је незаобилазна компонента која очекује инвеститоре. Инвеститор који преферира високе класе ризика увек је изложен и опасности да резултат неће донети ни номиналну рефундацију уложеног, а камоли принос.*

**Кључне речи:** Идентификација приноса, просечан принос, повраћај, време повраћаја, стопа повраћаја, дисконтна стопа

**ЈЕЛ Класификација:** E22.

## IDENTIFICATION OF THE YIELD ON THE PREMISE INVESTMENT IN CAPITAL

*In this dissertation, we aim to clarify the concept of calculating risk and return portfolio. Possible outcomes of the investment are usually distinguished from permanent investors' expectations, and it is very important to have a complete picture of the observed variables. The level of the average deviation from the expected yield potential is really important in making the decision on entry into a particular investment because it determines the amount of surprises that may arise from these investments. The yield of the company achieves or does not achieve,*

<sup>1</sup> jelenailicvet@gmail.com



depending on the success of a combination of many factors . The starting idea of previous expenditure generated over at least return rate of time preference values for the abandonment of potentially favorable alternative uses in real life, manifests itself as a theoretical construct that accepts that there is the risk-free investment yield for which the risk is zero , and that the minimum return to the investor still counting . However , the problem is that all investors are the same. There are investors who still think of the risk-free rate and investors who do not think about the risk but only on yield and the best yield alternatives. Of course , in any case the risk is an unavoidable component that expects investors . An investor who prefers high- risk class is always exposed to the danger that the result will not make any refund nominal investment, nor any yield..

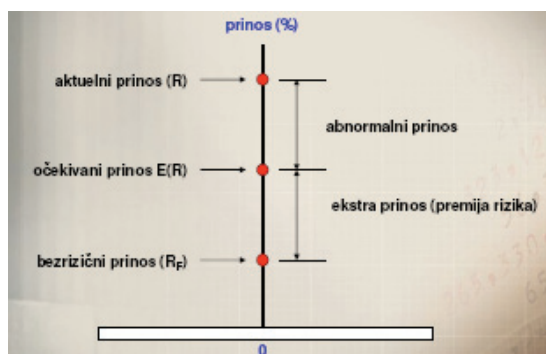
**Keywords:** Identification of yield, average yield , recovery , recovery time , return rate , the discount rate

## Увод

Принос можемо дефинисати као остварену добит на инвестиције и било која промена тржишне цене, која се обично изражава као постотак од почетне тржишне цене инвестиције. У раду ћемо поменути и објаснити категорије очекиваног приноса и просечног приноса. Ако се подсетимо чињенице да 1\$ вреди данас више него на било који дан у будућности, погледајмо шта још можемо уочити занимајући се за временску преференцију вредности и приноса.

## Очекивани принос

Принос се углавном изражава процентуално у односу на инвестирану суму.



слика 1: структура укупног приноса<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Др Саша Поповић, Портфолио менаџмент, Економски факултет, Подгорица, предавање

- Безризична стопа приноса (risk free – rate of return) чини принос на државне краткорочне обвезнице (у USA су то T-bills)
- Очекивани принос (expected return) представља пондерисани просек ранијих приноса на дату хартију од вредности
- Екстра принос (excess return) представља разлику између очекиваног приноса и безризичне стопе приноса
- Актуелни (стварни) принос (actual return) је остварена стопа приноса, може се наћи изнад или испод очекиваног приноса; када је испод не постоји абнормални принос, а смањује се премија ризика.

До приноса се долази стопом валуације. Валуација је процес откривања стварне или правичне цене финансијске aktive. У пракси, најзначајнији приступи којима се долази до правичне цене финансијских инструмената су фундаментална анализа и техничка анализа.

Фундаментална анализа изводи закључке о будућем кретању цене и приноса из стварних података како о самом емитенту финансијског инструмента, тако и о самом окружењу у коме тржишни ентитет послује. Техничка анализа, насупрот фундаменталној, своје закључке изводи на основу историјских кретања цена финансијског инструмента и на тој основи покушава да предвиди будућу (очекивану) цену. Док фундаментални приступ покушава да пронађе факторе који утичу на цену и објасни зашто ће се десити одређена промена, дотле техничка анализа покушава да објасни шта ће се десити.

Најпопуларнији приступ (у оквиру фундаменталног) нам говори да је вредност финансијске active једнака садашњој вредности будућих прилива и одлива новца у току неког периода. То је такозвани метод дисконтовања и примењив је на већину финансијских инструмената (осим за цену дериватива – фјучерса, форварда и опција, који се изводе на бази арбитражног модела).

Основна формула за одређивање садашње вредности представљена је као:

садашња вредност = дисконтни фактор \* очекивана вредност active на крају периода држања

Како се може видети из формуле, вредност финансијског инструмента зависи од очекиване вредности и дисконтног фактора. Значи, процес одређивања цене финансијског инструмента се своди на две радње:

1. одређивање токова новца, и
2. одређивање одговарајуће каматне стопе која ће се користити при дисконтовању.

Очекивани токови новца (cash-flow) представљају све приливе и одливе новца у току неког периода. Другим речима речено, то је нето приход после опорезивања увећан за приход депресијације или апресијације финансијског материјала:

Cash flow = нето приход после опорезивања + повећање/смањење вредности финансијског инструмента

Када смо одредили ниво новца који очекујемо после одређеног периода инвестирајући у одређени финансијски инструмент, следећи корак је израчунавање дисконтног фактора. Дисконтни фактор можемо израчунати према следећој формули:

$$D\Phi = \frac{1}{(1 + \delta)}$$

Где је:

$D\Phi$  – дисконтни фактор,

$r$  – одговарајућа каматна стопа помоћу које се врши дисконтовање.

Дисконтна каматна стопа ( $r$ ) је састављена из две каматне стопе, и то: минималне каматне стопе коју захтева инвеститор (најчешће каматна стопа на краткорочне државне обвезнице) и премије на ризик (кредитни ризик, ризик инфлације, ризик девизних курсева...)

Принос од улагања у неку инвестицију током одређеног раздобља, примера ради, једне године, једноставно представља све исплате готовине примљене у име власништва, и промене у тржишној цени подељене почетном ценом. Илустративно, можемо купити хартију од вредности за 100 јединица, која ће нам исплатити готовину од 10 јединица и која ће након годину дана вредети 109 јединица. Принос би био  $(10+9)/100=19\%$ . Принос долази из два извора: дохотка и сваке апresiasiје цене.

Код куповине обичне деонице инвеститор се одриче текуће потрошње у нади да ће постићи већу будућу потрошњу. Међутим, пошто инвеститори нису у стању поуздано да испланирају распоред потрошње у будућности, они недостатак поузданости надокнађују захтевом да очекивани принос буде довољно велики да наплати поменути непоузданост. Једногодишњи временски период држања, користи које припадају власнику укључују плаћене новчане дивиденде у току године и повећање тржишне цене, или добитак на капиталу, који се остварује на крају године.

Аналогно претходном, за обичну деоницу принос у оквиру временског периода можемо измерити:

$$P = \frac{D_t + (\Pi_t - \Pi_{t-1})}{\Pi_{t-1}}$$

Где је:

$P$  стварни (очекивани) принос,

$t$  одређени временски период у прошлости (будућности),

$D_t$  је новчана дивиденда на крају временског периода  $t$ ,

$\Pi_t$  је цена деонице у временском периоду  $t$ , и

$\Pi_{t-1}$  је цена деонице у временском раздобљу  $t-1$ .

Наведена формула се може користити да би се одредио и стварни принос за један временски период (који је базиран на историјским величинама) као и очекивани принос за један временски период (који се базира на будућим очекиваним дивидендама и ценама).

$$p = \frac{(B_1 - B_0) + D\Phi}{B_0}$$

Где је:

$r$  – очекивана стопа повраћаја на инвестицију,  
 $V_0$  – тренутна вредност aktive,  
 $V_1$  – очекивана вредност на крају периода држања и  
ЦФ – нето приход из инвестиције.

Овако мерен принос одражава могући исход о будућој вредности инвестиције. Може се запазити да је принос директно пропорционалан промени вредности aktive (ап्रेसијацији) и нето приходу.

Уколико постоји само једна алтернатива планираног инвестиционог пројекта са аспекта остваривања приноса у будућности, онда је планирани пројекат сигурна инвестиција. Међутим, реалност намеће чињеницу да су у пракси оствариви различити сценарији из инвестиције, па је и могуће доћи до различитих исхода на крају неког периода инвестирања. Мера која одражава све могуће алтернативе једног инвестиционог пројекта се назива очекивани принос и представљена је збиром свих могућих приноса пондерисаних вероватноћама појављивања:

$$E(p) = p_1p_1 + p_2p_2 + \dots + p_np_n$$

Где је :

$E(p)$  – очекивани принос,  
 $p_n$  – вероватноћа појављивања одређеног приноса,  
 $p_n$  - могући принос.

## Просечан принос

Просечан принос се понекад користи уместо очекиваног приноса у анализи финансијског инструмента. Овако мерен принос представља аритметичку средину приноса из прошлих периода. Овај принос се може измерити као узорак из популације. Тако мерен просечан принос биће одраз перформанси предузећа у временском периоду који посматрамо. Следи да уколико верујемо да ће будућност бити иста као и прошлост, очекивани принос можемо мерити из прошлих података о кретању цена по следећој формули:

$$\bar{P} = \frac{P_1 + P_2 + \dots + P_N}{N}$$

Где је :

$\bar{P}$  - просечан принос,  
 $P_N$  - принос у временском интервалу  $N$ ,  
 $N$  - број временских интервала.

## Повраћај

Могло би се рећи да је повраћај чисто финансијска замисао која је у основи везана за пословне операције, улагање које генерише рефундацију уложеног уз циљна увећања за прираст. Прираст је циљ улагања, а и пословних операција,

и у основи садржи финансијску и пословну компоненту. Повраћај, дакле, чине рефундација претходног издатка и прираст као принос од финансирања и пословних операција. То је поједностављена дефиниција. Временска преференција новца узрокује релевантност временске димензије повраћаја, а концепт периодизације резултата и потребу сукцесивне валоризације, посебно код капиталних улагања. Минимални циљ је успостављање релације:

$$\sum ДР_n \geq И$$

Где је :

ДР – дисконтовани повраћај

И – улагања – претходни издатак

n- број периода повраћаја

Повраћај, дакле, чине претходни издатак, улагање (главница) и прираст, што се евалуира као генерички смисао и циљ бизниса. Из тих разлога постоји висока софистицираност повраћаја и вредновања, посебно ако говоримо о повраћају у ширем смислу речи, а то значи о повраћају из пословних операција који обухвата и све прирасте. Ако је у питању повраћај из финансијских операција, приступ поједностављује интеракције и проблем посматра као структуру главнице и камате – приноса, држећи по правилу у сенци и припадајућу класу ризика. Повраћај је, у ширем смислу речи, есенцијални аспект феномена вредновања. У појмовном и појавном облику то је једноставна структура, коначни исказ бројних интеракција које у коначном сублимишу и повраћај из финансијских операција. Могла би се вероватно бранити теза да је повраћај из финансијских операција у суштини повраћај из пословних, јер приносе генеришу само трансакције (операције) а не финансије саме по себи.

Повраћај се састоји од претходних издатака и прираста, тако да се одмах на почетку јављају проблеми у вези са оценом квалитета одлука донетих у прошлости. Уколико доносилац одлуке располаже са већином информација о факторима који могу да утичу на исход одлуке, односно ако доносилац одлуке зна који ће се од могућих догађаја десити, ниво извесности се повећава. Свака од алтернативних акција непромењиво води неком специфичном исходу.<sup>3</sup>

С друге стране, све треба да се обави у неком времену и тај фактор уводи у модел временску преференцију мере вредности. Тако претходни издатак, повраћај и време постају фактори које у вредновању не би требало одвојено третирати. Пошто између претходног издатка и повраћаја мора и може да се успостави корелација која цени сврсисходност, оправданост претходног издатка, могу да се отворе и нове дилеме у вези са дефинисањем повраћаја и његове структуре. Успостављање корелације “претходни издатак – повраћај” примарно наводи на третирање повраћаја као чисто финансијског феномена јер се корелација јасно успоставља само преко финансијског тока. Такав приступ чини логичним схватање повраћаја као готовинске компензације претходног издатка у будућем времену.

<sup>3</sup> Др Славомир Милетић, Др Радмила Мицић, Доношење стратегијских одлука на нивоу предузећа, Економика 5-2009. стр.81

Дефинишимо, дакле, повраћај као рефундацију претходног издатка увећану за стопу временске преференције вредности. Тако постижемо барем два ефекта: прво, показујемо да се претходни издатак направио са рационалним побудама, да се не дешава спонтано и друго, да је стопа временске преференције у суштини акцептибилна неризична компензација за одустајање од потенцијалних алтернативних употреба финансијског ресурса који је усмерен у претходни издатак.

Повраћај не би требало да представља само номиналну рефундацију претходног издатка него и минималну компензацију за потенцијално изгубљене максималне приносе. У противном, прихватила би се у неком смислу поставка о временској индиференцији вредности, која је, у суштини, врло корисно поједностављење широко експлоатисано у моделима. Закључујемо да у теоријском смислу повраћај најконзистентније дефинише одређење по коме “поврат представља номинални претходни издатак увећан за стопу временске преференције вредности са нултом класом ризика”<sup>4</sup>.

## Време повраћаја

Време повраћаја се јавља као објашњење начела временске преференције вредности. Због временске преференције вредности период повраћаја је релевантна категорија многих моделских конструкција. Поменућемо познату чињеницу да 1\$ вреди данас више него на било који дан у будућности. За колико више, то зависи од користи које могу да се ефектирају употребом 1\$ данас. Преко ове законитости долазимо и до односа времена повраћаја и стопе користи која се ефектуира употребом 1\$ данас. Ако употребу 1\$ данас третирамо као инвестицију, утврдићемо да већа стопа користи омогућава скраћење периода повраћаја, закључујемо да што је период повраћаја дужи то су стопе приноса ниже и обрнуто.

Период повраћаја је у некој мери и аспект принципа периодизације. Неминовност периодизације билансирања намеће потребу стандардизације јединичне мере времена. За капиталне операције са дужим периодом експлоатације уобичајена јединица мере је година а за текуће операције у предузећима 6 месеци, три месеца, месец или краће.

## Стопа повраћаја или дисконтна стопа

Ако свако улагање можемо посматрати као инвестицију, онда од сваког улагања треба очекивати прираст вредности – приносе. Прираст вредности или приноси могу да се третирају у рачуноводственом смислу као профит, или у финансијском смислу као новчани ток.

Стопа повраћаја или дисконтна стопа зависе од концепта повраћаја или приноса. У конвенционалном смислу стопа повраћаја се посматра као однос номиналног прираста и претходног издатка. Повраћај се третира као номинална рефундација претходног издатка и у неком смислу се занемарује временска

<sup>4</sup> С.Тушевљак, Ј.Родић, Финансије предузећа, Београд, 2003. стр.86

преференција вредности. Тако се преко стопе индиректно долази и до периода номиналне рефундације претходног издатка. Што је стопа већа, то је период, време повраћаја краће, и обрнуто. Стопа повраћаја занемарује временску преференцију вредности и структурира преференцију вредности и повраћај као номиналну рефундацију претходног издатка. У појмовном смислу често се стопа повраћаја и дисконтна стопа поистовећују. Проблем не може бити у томе уколико се и под једним и под другим подразумева исти садржај. Уколико то није случај, онда се очигледно и не ради о синонимима. Дисконтна стопа генерички подразумева евалуацију временске преференције вредности и све повраћаје своди на једну референтну тачку. У томе се и огледа та разлика између стопе повраћаја и дисконтне стопе, јер стопа повраћаја будуће приносе не своди на садашњу вредност.

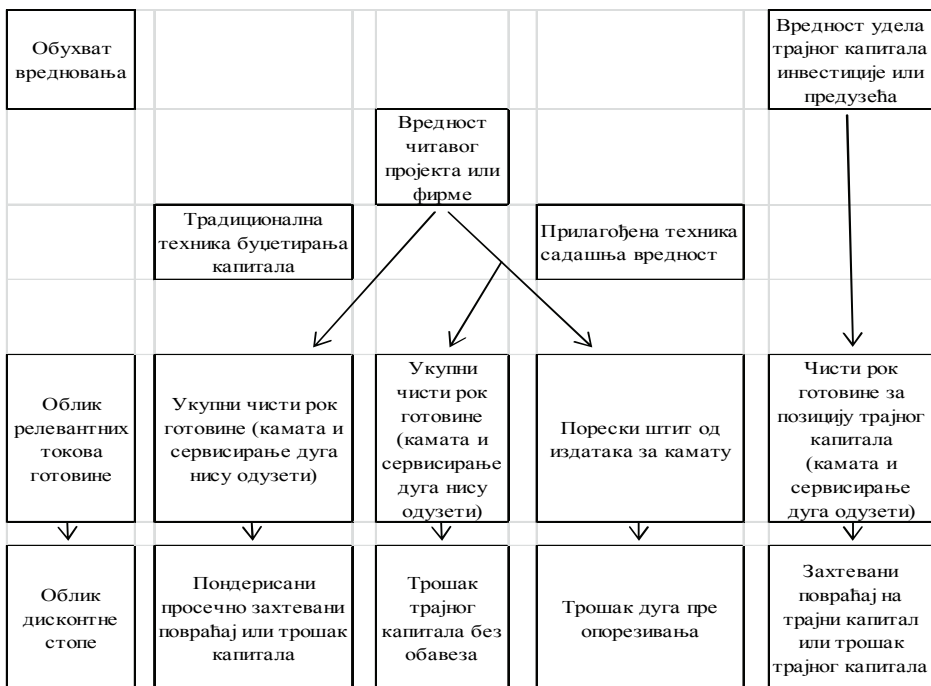
Услед временске преференције вредности и приноса, односно повраћаја који се појављују на различитим тачкама у различито време, отвара се проблем упоредивости. То наводи на потребу свођења свих показатеља на једну референтну тачку, садашњу вредност. Дисконтна стопа се у литератури третира као "...мера рентабилитета, изражена у проценту обично на годишњем нивоу... Квалитативна структура дисконтне стопе условљена је третманом пореза на резултат, предметом процене и с њим повезаним новчаним токовима и ризиком пројекта или предузећа у датом окружењу."<sup>5</sup> Квалитативна структура дисконтне стопе је смисао и суштина приносних метода процене. Идеја је да структуру дисконтне стопе чини део који представља зону неризичности приноса и део који представља зону приноса са одређеном класом ризика. Међутим то је само теоријска замисао. Идеја о временској преференцији вредности садржи вероватно у одређеном смислу и неку меру евалуације самог ресурса, финансијског ресурса односно претходног издатка. Он може да се постави као општи еквивалент за све потенцијално могуће алтернативе употребе и да има исту вредност уз нулту класу ризика. Моделски он треба да има и исту меру валоризације временске преференције вредности, и у структури било које дисконтне стопе апсолутно исту снагу. То је, дакле, неризична класа, стопа прираста коју сваки ресурс генерише као финансијска снага, без обзира у ком облику се појављује, материјалном или новчаном. Уколико нисмо задовољни само стопом временске преференције вредности, улазимо у пословне комбинације које обећавају веће стопе, стопе са ризиком. Иако дакле моделски иницијално прихватамо идеју да је ресурс финансијска снага која преко временске преференције вредности генерише стопу неризичног приноса, улазак у пословну комбинацију суспендује сигурност на неризичан део структуре стопе приноса, односно дисконтне стопе. Мада приноса нема без иницијалног ресурса коме преко стопе временске преференције вредности припада право на компензацију, практично за финансијску снагу ресурса, улазак у пословну комбинацију је прихватање ризика да бенефити могу бити и негативни, што моделирање структуре на ризичну и неризичну компоненту чини ирелевантном. Тиме се свакако и сигурност приноса, по основу финансијске снаге претходног издатка односно ресурса, апсолутно искључује. Сада можемо закључити да је структура дисконтне стопе, иако примарно индукована финансијским фактором,

---

<sup>5</sup> Проф. др Гаврило Илић, проф. др Никола Стевановић, Процена вредности предузећа – принципи и методе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, 1994, стр 66-67

пресудно, ипак дизајнирана пословним факторима. Да ли ће приноса бити, и у којој мери, највише зависи од успешности пословних операција. У том смислу, вредна су пажње размишљања о односу структуре дисконтне стопе, пореза, камате и сервисирања дуга, те предмета процене.

За разјашњавање наведених интеракција, концепцијски и моделски, у највећој мери је значајан обрачунски систем. Концепција и конфигурација обрачунског система, пословног и пореског биланса примарно детерминишу структуру категорија које су предмет наше пажње и које се преламају преко структуре дисконтне стопе. Илустрације ради, уколико је порез на резултат (добитак) саставни део структуре приноса, он има утицаја и на приносну вредност предузећа и треба да буде обухваћен пројекцијом новчаних токова као негативна компонента нето новчаног тока уз услов да и дисконтна стопа обухвата и порез на резултат. Ако порез на резултат (добитак) није у структури приноса, онда и дисконтна стопа не обухвата порез на резултат и тада оперишемо са нето добитком и кореспондентским категоријама које такав приступ генерише. Порески биланс и фискална политика примарно утичу на конципирање модела приносне вредности процене предузећа. У том смислу позивамо се на илустративну скицу о односима вредновања, токова готовине и дисконтне стопе<sup>6</sup>, коју дају Roger G. Clarke и остали.



Слика 3: Веза између вредновања, релевантних токова готовине и дисконтне стопе<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Roger G. Clarke, Brent D. Wilson, Robert H. Daines, Stephen D. Nadauld: Strategic Financial Management, IRWIN, Homewood, 1988, str.43.

<sup>7</sup> Roger G. Clarke, Brent D. Wilson, Robert H. Daines, Stephen D. Nadauld: Strategic Financial



Приступ је, евидентно, високо софистициран и систематизује различите приступе и технике процене вредности. Модел уопштава различите приступе структури дисконтне стопе, полазећи од идеје да је, у теоријском смислу, вредновање фирме вредновање инвестиције и позиционирајући проблем као аспект теорије избора и инвестиционог одлучивања.

У развијеним тржишним привредама развијена су консеквентно сва тржишта као и инструменти респективних макроекономских политика. Привреде у транзицији, које проблематика процене акутно интересује, суочене су са одсуством многих тржишних институција, као и са неефикасним функционисањем оних које постоје. Стога, у операционализацији респективних модела процене, посебно високософистицираних приносних метода, треба бити обазрив, јер многе варијабле уграђене у моделе или су непримењиве на тржиштима у транзицији или имају другачији садржај структура.

## Литература

1. Др Саша Поповић, Портфолио менаџмент, Економски факултет, Подгорица, предавање
2. Др Славомир Милетић, Др Радмила Мицић, Доношење стратегијских одлука на нивоу предузећа, Економика 5-2009. стр.81
3. С.Тушевљак, Ј.Родић, Финансије предузећа, Београд, 2003. Стр.86
4. Проф.др Гаврило Илић, проф.др Никола Стевановић, Процена вредности предузећа – принципи и методе, Савез рачуновођа и ревизора Србије, Београд, 1994, стр 66-67
5. Roger G. Clarke, Brent D. Wilson, Robert H. Daines, Stephen D. Nadauld: Strategic Financial Management, IRWIN, Homewood, 1988, str.43.

MSc Милан Марковић<sup>1</sup>

Универзитет у Нишу, Економски факултет, Ниш

## УЛОГА НАРОДНЕ БАНКЕ СРБИЈЕ У ПОСТИЗАЊУ МОНЕТАРНЕ СТАБИЛНОСТИ

### Апстракт

*Циљ овог истраживања јесте сагледавање улоге Народне банке Србије у очувању монетарне стабилности. Монетарна стабилност подразумева остварење ниске и стабилне стопе инфлације. Путем инструмената монетарне политике, централна банка тежи достизању циљане инфлације, како би се постигла макроекономска стабилност. Народна банка Србије делује полазећи од основних детерминанти пораста општег нивоа цена у Србији. Због перманентног остварења највиших стопа инфлације у региону, неопходно је стално разматрање улоге Народне банке Србије у регулисању овог поремећаја.*

**Кључне речи:** Народна банка Србије, монетарна политика, инфлација.

**ЈЕЛ Класификација:** E31, E52, E58

## THE ROLE OF THE NATIONAL BANK OF SERBIA IN ACHIEVING MONETARY STABILITY

### Abstract

*The aim of this research is understanding role of the National bank of Serbia in maintaining monetary stability. Monetary stability means the achievement of low and stable inflation rate. Through the instruments of monetary policy, the central bank seeks to achieve the inflation target, in order to save macroeconomic stability. The National bank of Serbia works proceeding from the fundamental determinants of the increase in the general price level in Serbia. Due to the highest inflation rates in the region, it is necessary to constantly review the role of the National bank of Serbia in regulating this disorder.*

**Key words:** National Bank of Serbia, monetary policy, inflation.

### Увод

Централна (емисиона) банка представља централну монетарну установу сваке земље. Њен примарни задатак огледа се у одржавању монетарне стабилности. Монетарна стабилност подразумева ниску, стабилну и предвидиву стопу инфлације. Циљ је да се очува куповна снага новца и поверење у националну валуту. Обезбеђујући сигурност и ефикасност платног промета, централна банка жели да испуни и циљ финансијске стабилности.

Једна од основних функција централне банке јесте утврђивање и спровођење монетарне политике. Монетарна политика представља интегрални део свеукупне

<sup>1</sup> markovicmilan89@gmail.com

економске политике, која поред монетарне обухвата и фискалну политику, политику девизног курса, спољнотрговинску политику. Приликом утврђивања монетарне политике, централна банка има у виду остварење релативне стабилности цена, стабилне стопе привредног раста, повећање стопе запослености и равнотеже платног биланса.

Сви напред наведени циљеви идентични су основним макроекономским циљевима националних економија. То је логично имајући у виду да монетарна политика мора бити у складу са економском политиком. У пракси централних банака највећи значај има стабилност цена. Тиме се наглашава значај унутрашње вредности домаће валуте (њене куповне снаге), као и стабилност интервалутарне вредности националне валуте тј. њене спољашње вредности. Полази се од претпоставке да се једино у условима стабилне вредности домаће валуте може очувати одређени општи ниво цена, што омогућава остварење и осталих критеријума на основу којих се сагледава „здравствено стање националне економије“.

У нашој земљи, Народна банка Србије (у даљем тексту: НБС) обавља функцију централне банке. Како је основни проблем у претходном периоду била висока инфлација, НБС је константно спроводила рестриктивну монетарну политику полазећи од основних фактора инфлације. Њена имплементација се вршила најчешће путем повећања референтне каматне стопе и спровођењем операција на отвореном тржишту.

## **Карактеристике рестриктивне монетарне политике**

Рестриктивна (контракциона) монетарна политика има за циљ да елиминира инфлаторне тенденције у привреди. Инфлација је кључни макроекономски поремећај који са собом носи многе негативне импликације: смањење ценовне конкурентности привреде, дефицит платног биланса, пораст девизног курса који може покренути инфлационо-девалвациону спиралу. Циљеви ове политике јесу да се ограничи агрегатна тражња, спречи вишак ликвидности код субјектата, смањи износ одобрених кредита сектору становништва итд. Повећањем каматних стопа повећава се штедња становништва, док се потрошња смањује. Ефекти рестриктивне монетарне политике јесу смањење инвестиција, потрошње, ликвидности привреде итд. Антиинфлациона политика се спроводи путем рестриктивне монетарне политике и има за циљ да охлади „прегрејану“ привреду.

Основне варијабле преко којих се спроводи рестриктивна монетарна политика јесу количина новца у оптицају и каматна стопа. Њима се делује на сузбијање инфлације тражње. Преко повећања каматне стопе ограничавају се сви облици потрошње. Кредити поскупљују, потражња за њима се смањује и тако лимитира лична потрошња. Слично је и са инвестицијама. Услед високих трошкова финансирања, одустаје се од реализације инвестиционих пројеката. Држава се мање задужује и на тај начин се онемогућава могућност повећања јавне потрошње. Међутим, ради „куповине социјалног мира“ често се задужује у иностранству што ствара проблеме високог јавног дуга. Према квантитативној теорији новца повећање понуде новца утиче на раст агрегатне тражње, што проузрокује пораст општег нивоа цена. Регулисањем количине новца у оптицају (путем рестриктивне политике) спречава се испољавање закључака ове теорије.

Већина стабилизационих програма поред рестриктивне монетарне укључују и рестриктивну фискалну политику. Без координације и усаглашености ових најважнијих сегмента економске политике није могуће остварити монетарну ста-

билност. Програми макроекономске стабилизације могу бити ортодоксни и хетеродоксни. Ортодоксни програми базирају се на мерама рестриктивне монетарне и фискалне политике ради сузбијања високог буџетског дефицита, док хетеродоксни подразумевају и примену контроле раста надница (замрзавање цена и плата) (Миљковић, 2008, стр. 388).

Циљ свих рестриктивних мера јесте да ускладе агрегатну тражњу са агрегатном понудом. Да би се инфлација држала под контролом, потребно је да се спроведу мере „Вашингтонског консензуса“, које су основа за добијање финансијске помоћи од ММФ-а. Најважније реформе односе се на фискалну дисциплину, смањење буџетског дефицита, либерализацију трговине, дерегулацију и стварање повољног амбијента за привлачење и стимулисање страних директних инвестиција. Такви програми подразумевају замрзавање плата и пензија, отпуштања у јавном сектору, трансформацију јавног сектора, подизање пореске стопе. Очигледан циљ јесте смањење инфлације и елиминисање њених основних узрока. Многи су склони тврђи да се на тај начин економска криза претвара у социјалну, јер већина ових мера подразумева политику „стежања каиша“. Са друге стране, циљ свих наведених мера јесте смањење буџетског дефицита, дефицита платног биланса, стабилизација девизног курса, како би се у крајњој инстанци остварила стабилизација цена. Међутим, на тај начин се жртвује унутрашња равнотежа. Веће каматне стопе и порези условљавају пад стопе привредног раста и пораст незапослености. Такође се поставља питање да ли је у мање развијеним земљама основни узрок инфлације превелика тражња или пак, инфлација трошкова.

## Стратегија инфлаторног таргетирања

Од 2009. године НБС званично примењује режим таргетирања инфлације. Основне карактеристике инфлаторног таргетирања као стратегије монетарног регулисања јесу:

- усвајање нумеричког инфлационог таргета,
- спровођење монетарне политике која даје главну улогу предвиђању
- инфлације и
- висок степен транспарентности и одговорности.

Таргетирање инфлације подразумева објављивање циљне стопе инфлације уз истовремено публиковање предвиђања у вези са кретањем стопе инфлације у будућем периоду (Прашчевић, 2007, стр. 6). На тај начин обезбеђује се транспарентност монетарне политике, смањење инфлационих очекивања у дугом року и регулисање инфлаторних поремећаја. Циљна стопа инфлације утврђује се у виду експлицитне стопе инфлације или интервала у коме би се нашла стопа инфлације. При томе, одређивање интервала повећава флексибилност монетарне политике. Циљана стопа инфлације је једина нумеричка смерница за монетарну политику коју спроводи НБС.

НБС утврђује стопу у сарадњи са Владом Републике Србије, а на основу анализе текућих и очекиваних кретања макроекономских показатеља и средњорочног плана корекције цена на које Влада има посредан или непосредан утицај.

Да би се постигао прихватљив ниво транспарентности и независности у вођењу монетарне политике, многе централне банке издају извештаје о инфлацији. Тим путем објашњавају се предузете мере и кораци, а коначан циљ јесте да се приближи рад централне монетарне установе широкој јавности. Ако централна банка

успе да постигне кредибилитет, добар део битке против инфлације ће бити већ постигнут. Монетарна политика, чији је главни циљ постизање ниске стопе инфлације, мора имати кредибилитет како би јавност веровала да је централна банка спремна да предузме мере потребне за постизање претходно наведеног циља (Кожетинац, 2011).

Таргетирање инфлације има растућу популарност у свету. Тиме се наглашава опредељеност креатора економске политике за стабилност цена. Институције које објављују таргете могу бити Влада, централна банка или заједно и једна и друга институција. Код нас инфлаторни таргет одређују заједно ове две институције. Другим речима, стабилизовање општег нивоа цена је заједничка одговорност НБС и Владе Републике Србије. Веома је битно напоменути да то не значи да Влада одређује вођење монетарне политике и које ће инструменте централна банка применити.

Међутим, НБС се не може похвалити прецизним прогнозама. У претходном периоду смо имали приличан јаз између пројектоване и остварене стопе инфлације. У анализираном периоду само је 2009. године (од када је почела формална примена режима инфлационог таргетирања) остварена стопа инфлација била у границама пројектованог раста општег нивоа цена. О томе сведоче подаци у оквиру табеле 1.

Табела 1 – Циљана и остварена стопа инфлације у Републици Србији у периоду од 2009. до 2012. године

Година	Таргетирана инфлација (у %)	Остварена инфлација (у %)
2009.	6-10	6,6
2010.	4-8	10,3
2011.	3-6	7,0
2012.	2,5-5,5	12,2
2013.	2,5-5,5	2,2

Извор: Народна банка Србије и систематизација аутора.

За спровођење политике таргетирања инфлације потребно је обезбедити одрживе јавне финансије, независност централне банке, добро предвиђање кретања инфлације као и одлично познавање трансмисионог механизма између инструменталне монетарне политике и инфлације (Jonas & Mishkin, 2003, р. 5).

### Основни фактори инфлације у претходном периоду

Најзначајнији фактори који су ометали реализацију циљева монетарне политике у претходном периоду били су: осцилације цена пољопривредно-прехрамбених производа, депресијација националне валуте, пораст индиректних пореза, дефицит платног биланса и инфлациона очекивања.

У 2012. години били су изражени проблеми услед дејства елементарних непогода на сектор аграра, ниских базних цена у 2011. години, раста стопе пореза на додату вредност и нестабилне политичке ситуације. Од маја до октобра 2012. године, бележен је највећи месечни раст цена у последњих неколико година. Повећање пореза на додату вредност са 18% на 20%, више акцизе на цигарете и нафтне дерив

вате и повећање регулисаних цена (јавни превоз и комуналне услуге) доприносили су још већим инфлаторним притисцима. Зато се каже да посредни порези имају јак инфлаторни потенцијал. Пораст цена хране и енергената се аутоматски одражава на пораст општег нивоа цена, што наводи на закључак да је кључни изазов централне банке одржавање стабилности цена на овим тржиштима (Gregorio, 2012). Кретање међугодишње инфлације највише зависи од кретања цена хране, тј. од тога каква је пољопривредна сезона. То је сасвим логично имајући у виду да храна учествује са 34,52% у индексу потрошачких цена преко кога се изражава стопа инфлације (Републички Завод за статистику, 2013). Лоша сезона (најчешће услед деловања природних фактора) повећава цене непрерађене хране, које се преносе и на поскупљење прехранбених производа. То су били главни разлози због којих пројектована стопа инфлације ( $4\% \pm 1,5$  процентних поена) за 2012. годину није могла бити остварена, и износила је чак 12,2%. Такође, депресијацијски притисци су се директно преносили на раст инфлације зато што је Србија високо увозно зависна (нпр. енергенти). Пораст девизног курса је бележен због повећања јавног дуга и све већег дефицита текућег биланса који повећава тражњу за девизама. Крајем године цене су се полако стабилизовале. Стабилност девизног тржишта је омогућио постепено смањивање инфлационих очекивања. Али, негативно је то што се такво стање темељило на повећаном задуживању, а не на јакој привреди (Народна банка Србије, 2013). Побољшање стања у платном билансу, пре свега по основу повећања извоза, требало би да буде главни инструмент за јачање динара.

Током 2013. године била је приметна стабилизација цена услед високе референтне каматне стопе у првој половини године, стабилизације девизног курса и тржишта пољопривредних производа. Стабилне цене гаса, нафте и нафтних деривата су такође то омогућавале. Пад премије ризика, стагнација домаће тражње и апресијацијски притисци на девизном тржишту, условљавали су смањење инфлаторних притисака (Народна банка Србије, 2013а). Због тога је и референтна каматна стопа постепено снижавана са највиших 12,75%, на 9,5% (у тренутку писања рада). Међугодишња инфлација је у децембру била испод доње границе циља од 2,5%, и износила је 2,2%. Сматра се да су опоравак пољопривредне производње, смањење цена увозних производа због јачања динара и пад цена деривата допринели релативној стабилности цена током 2013. године. Рестриктивност монетарне политике и смањење дефицита текућег дела платног биланса (услед повећаног извоза аутомобила и нафтних деривата) утицали су на то да се девизни курс одржи на релативно стабилном нивоу. Изузев рестриктивности монетарне политике стабилност девизног курса је преко потребна како би се очувала монетарна стабилност (Софтић *et al.*, 2012). Висок раст извоза омогућава да се кроз смањење дефицита платног биланса спрече инфлаторни притисци услед јачања динара по том основу. За смањење буџетског дефицита усвојене су мере фискалне консолидације које подразумевају смањење плата у јавном сектору, повећање посебне стопе пореза на додатну вредност и постепено редуковање субвенција. Посебно је важно то што претходно наведене мере утичу на смањење инфлационих очекивања која су велика имајући у виду хиперинфлацију деведесетих година, али и перманентно остваривање високих стопа инфлације током претходне деценије.

Ниска агрегатна тражња ће у 2014. години бити кочница која ће ограничавати раст стопе инфлације. Повећање акциза и ниже стопе пореза на додатну вредност са 8% на 10% имаће инфлаторни ефекат на почетку 2014. године. Захваљујући смањењу екстерне неравнотеже услед пораста извоза хране, аутомобила, нафтних деривата и фармацеутских производа, стабилан девизни курс биће гарант релативне стабилности цена.

## **Референтна каматна стопа као основни инструмент монетарне политике НБС**

Политика референтне каматне стопе је најважнији инструмент монетарне политике у многим земљама. То је основни инструмент који налази примену у оквиру стратегије инфлаторног таргетирања. Референтна каматна стопа се дефинише као најнижа каматна стопа по којој је централна банка спремна да кредитира пословне банке. На основу ње формирају се све остале тржишне каматне стопе. Уколико централна банка жели да води рестриктивнију политику, она ће повећати референтну каматну стопу. То ће утицати на повећање свих осталих каматних стопа на тржишту, што ће са своје стране довести до пада кредитне тражње. У том случају тражња за додајним средствима се смањује, јер се повећавају трошкови задуживања. Пада и инвестициона тражња, држава се мање задужује код пословних банака, док се становништво ређе задужује како би куповало станове или трајна потрошна добра. Повећање референтне стопе, преко редукције агрегатне тражње, доводи до пада цена.

Раст референтне каматне стопе спречава пораст општег нивоа цена преко канала девизног курса, имајући у виду да се на тај начин стварају притисци на јачање вредности националне валуте (смањење девизног курса). Одређивањем више каматне стопе централна банка приморава пословне банке да држе додатни износ резерви готовине, што утиче на смањење понуде новца.

И у Србији основни инструмент монетарне политике јесте референтна каматна стопа, док се операције на отвореном тржишту и политика обавезних резерви сматрају допунским инструментима. Они, заједно са интервенцијама на девизном тржишту, потпомажу развоју финансијског тржишта и трансмисији утицаја референтне каматне стопе на тржиште.

Референтна каматна стопа се коригује када се очекује да пројектована инфлација неће бити у границама циљаног распона. Пројекције се израђују редовно, у складу са тренутним и будућим (очекиваним) макроекономским кретањима.

## **Допунски инструменти регулisaња новчане масе**

Следећи битан инструмент који се користи у склопу монетарне политике многих земаља јесте стопа обавезних резерви. То је традиционалан и ригидан инструмент који се најчешће користи у мање развијеним привредама у којима постоји недовољно развијено финансијско тржиште. У земљама у развоју присутне су високе стопе обавезних резерви, јер су такве земље високо осетљиве на инфлацију. Монетарно регулisaње остварује се преко контроле понуде банкарских кредита.

Обавезне резерве представљају посебне депозите које банке, на основу Законом дефинисаног права централне банке, издвајају и држе на посебном или редовном рачуну код централне банке. Утврђују се на основу стопе у односу на депозите банке. Банке имају слободу да држе већи износ резерви, али никако мањи износ од прописаног. Политика обавезних резерви садржи два механизма чијим се променама може утицати на веће или мање издвајање ових депозита. То су стопа обавезних резерви и основица за обрачун обавезних резерви.

Уколико централна банка води рестриктивну монетарну политику, може захтевати повећање стопе обавезних резерви или проширење основице. Ово је карактеристично када је у банкарском систему присутна превелика ликвидност, тј. када банке могу да одобравају већи износ кредита. Да би се спречили негативни ефекти

на инфлацију, битно је да се смањи кредитни потенцијал банке. Кредитни потенцијал се редукује тако што се повећавају програмиране резерве (обавезне резерве и резерве ликвидности које банке самостално одређују). Кредитни потенцијал представља разлику између финансијског потенцијала и програмираних резерви. Дакле, променом висине износа обавезне резерве утиче се на ниво средстава које пословне банке могу користити у кредитним активностима.

У Србији су стопе обавезних резерви изузетно високе, а у основицу су укључене не само депозитне него и друге обавезе банака и то како у домаћој, тако и у страним валутама. Стопа обавезних резерви износи 29% на девизне обавезе рочности до 2 године, 22% на девизне обавезе рочности преко 2 године, 5% на динарске обавезе рочности до 2 године, а на динарске обавезе индексираних девизном клаузулом 50% (Одлука о обавезној резерви банака код Народне банке Србије, 2011). То су највеће стопе у региону, што је донекле и логично имајући у виду да се наша земља определила за стратегију инфлаторног таргетирања и то што је стопа инфлације убедљиво највиша у региону, па и у Европи.

Један од инструмената монетарне политике који се успешно може користити у процесима ценовне стабилизације јесу операције на отвореном тржишту. Ради се о модерном и флексибилном инструменту регулације цена посредством промене количине новца у оптицају. Ове операције примењује већина савремених централних банака као корективни инструмент регулације помоћу кога се врши фино подешавање новчане масе. Успешно се може комбиновати са бројним другим инструментима као што су редисконтни кредити, политика обавезних резерви и сл. Суштина операција на отвореном тржишту састоји се у куповини и продаји посебно одређених хартија од вредности на финансијском тржишту. Свака куповина доводи до плаћања чиме се за износ исплаћене суме увећава количина новца у оптицају. Супротно од тога, код продаје долази до повлачења новца. Требало би истаћи да постоји висок степен оперативности овог инструмента, јер су могућа вишестратна дневна креирања и повлачења новца из система (Крстић, 2003, стр. 55).

У већини земаља операције на отвореном тржишту се спроводе тако што централне банке интервенишу кроз куповину и продају краткорочних државних хартија од вредности. Тржиште ових инструмената је довољно ликвидно тј. има врло високу трговинску активност. У зависности од циљева монетарне политике, операцијама се може утицати на висину каматне стопе од које ће даље зависити понуда и тражња на новчаном тржишту. Операције се спроводе једноставно, или преко посебних дилерских одељења централне банке, или преко мреже овлашћених посредника (најчешће банака). Централне монетарне установе лако могу кориговати обим операција и обим понуде новца продајом вредносних папира уколико постоји потреба за тим. Закључујемо да се ради о флексибилном инструменту монетарне политике.

За сагледавање конкретног функционисања операција на отвореном тржишту размотрићемо ситуацију када централна банка води рестриктивну монетарну политику. Тада она жели да лимитира инфлаторне притиске кроз смањење новчане масе. У овом случају централна банка продаје краткорочне хартије од вредности пословним банкама. На тај начин новац одлази из банкарског сектора ка централној банци, а истовремено се за тај износ смањује количина новца у оптицају, што са своје стране (имајући у виду суштину квантитативне теорије новца) смањује општи ниво цена.

За успешно спровођење ових операција потребно је развијено тржиште државних вредносних папира, тако да се овај инструмент најчешће примењује у високо развијеним тржишним привредама. Уколико то није случај, у исту сврху могу



се користити сопствени папири централне банке, односно благајнички записи. Карактеристика овог система је у томе што емисиона банка има активну позицију, јер је политика операција на отвореном тржишту директно под њеном контролом (за разлику од политике есконтне стопе где је потребна адекватна реакција сектора пословних банака).

Главне операције на отвореном тржишту јесу репо трансакције, тј. репо трансакције продаје хартија од вредности са роком доспећа од једне недеље. Поред репо трансакција, присутне су и трајне трансакције благајничким записима НБС и дугорочним обвезницама које је Република Србија емитовала ради измиривања обавеза према НБС.

## Закључак

Због хроничне инфлације, НБС је у претходним годинама константно примењивала рестриктивну монетарну политику. Циљ ове политике јесте одржавање ценовне стабилности преко редуковања новчане масе, како би се агрегатна тражња довела у склад са агрегатном понудом. У циљу смањења инфлационих очекивања и повећања транспарентности, НБС је прешла на режим инфлаторног таргетирања. На основу Извештаја о инфлацији који се периодично објављују, централна банка жели да прикаже основне детерминанте инфлације, пројекције стопе инфлације у наредном периоду и кључне инструменте монетарне политике.

Елиминисање инфлаторних поремећаја је кључ за одрживи економски раст и испуњење осталих макроекономских циљева. Политика стабилних цена је битна са становишта макроекономске ефикасности, али и одржавања животног стандарда становништва на адекватном нивоу. У новом оквиру монетарне политике НБС, референтна каматна стопа јесте главни инструмент монетарне политике. Свака промена референтне каматне стопе одражава се на каматне стопе на међубанкарском тржишту новца. Основни инструмент монетарне политике НБС јесте политика референтне каматне стопе, док остали инструменти јесу допунског карактера (операције на отвореном тржишту и политика обавезних резерви). Примењују се и операције (интервенције) на девизном тржишту, како би се спречиле превелике дневне осцилације девизног курса. Ово из разлога што је канал девизног курса један од најјачих путем којег се делује на инфлацију. У већини земаља у развоју постоји ризик пораста девизног курса, па су због тога честе интервенције централне банке (куповина и продаја девиза).

## Литература

1. Gregorio, J. (2012) Commodity Prices, Monetary Policy, and Inflation. *IMF Economic Review*, 60 (4): 600-633.
2. Jonas, J., Mishkin, F. S. (2003) Inflation Targeting in Transition Countries: Experience and Prospects, National Bureau of Economic Research, *Working Paper* 9667, (<http://www.nber.org/papers/w9667>)
3. Kožetinac, G. (2011) Credibility and monetary policy: The case of Serbia. In: Radović-Marković, M., Redžepagić, S., Andrade Sousa, J., Teixeira, P. (eds) *Serbia and the European union: Economic lessons from the new member states*. Coimbra: Faculdade de economia, 105-117.

4. Крстић, Б. (2003) *Банкарство*. Ниш: Економски факултет.
5. Миљковић, Д. (2008) *Међународне финансије*. Београд: Економски факултет.
6. Народна банка Србије (2011) Одлука о обавезној резерви банака код Народне банке Србије. ([http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/20/mon/obavezna\\_rezerva\\_odluka\\_p.pdf](http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/20/mon/obavezna_rezerva_odluka_p.pdf)).
7. Народна банка Србије (2013) Извештај о инфлацији (фебруар 2013). ([http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90\\_5/inflation\\_februar\\_2013.pdf](http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_5/inflation_februar_2013.pdf)).
8. Народна банка Србије (2013а) Извештај о инфлацији (мај 2013). ([http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90\\_5/inflation\\_maj\\_2013.pdf](http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/90/90_5/inflation_maj_2013.pdf))
9. Прашчевић, А. (2007) Избор правила монетарне политике. *Економска мисао*, 40 (1-2): 1-14.
10. Републички Завод за статистику (2013) Индекси потрошачких цена у Републици Србији, новембар 2013. (<http://webzrzs.stat.gov.rs/WebSite/repository/documents/00/01/23/23/cn11122013.pdf>)
11. Софтић, К., Илић, Б. и Максимовић, М. (2012) Монетарна стратегија и основни циљеви монетарне политике Централне банке Србије. *Економика*, 58 (4): 129-137.

МСц Перица Јанковић<sup>1</sup>

Унион универзитет, Факултет за образовање дипломираних правника и дипломираних економиста за руководеће кадрове, Београд

## ПРОПУСТИ РЕГУЛАТОРНИХ ТЕЛА И РЕЈТИНГ АГЕНЦИЈА У ЕСКАЛАЦИЈИ ХИПОТЕКАРНЕ КРИЗЕ

### Апстракт

*Финансијска криза је настала као резултат вођења неодговорне и несавесне пословне политике надлежних државних институција за контролу финансијског тржишта (Федералне резерве и Комисија за хартије од вредности) и нестручности у раду рејтинг агенција, као и фундаменталних слабости које годинама постоје у области финансијске контроле и регулативе у САД. Поменуте слабости потичу од идеје о неограниченој либерализацији финансијских тржишта, са минималном регулативом и слабом контролом пословања инвестиционих банака и фондова.*

**Кључне речи:** регулаторна тела, рејтинг агенције, хипотекарна криза.

**ЈЕЛ Класификација:** E52, G23, G24, G28

## FAILURES OF SUPERVISORY BODIES AND RATING AGENCIES IN MORTGAGE CRISIS ESCALATION

### Abstract

*The financial crisis is a result of irresponsible business policy of the relevant state institutions for the financial market control (the US Federal Reserve and the US Security and Exchange Commission) and the lack of competence of rating agencies, as well as fundamental weaknesses that have existed for years in the area of financial control and regulation in the United States. The mentioned weaknesses originate in the idea of unlimited liberalization of financial markets, with minimal regulation and weak business control of the investment banks and funds.*

**Key words:** regulatory bodies, rating agencies, hypothecary crisis.

### Увод

У раду се сагледавају пропусти регулаторних тела и рејтинг агенција у ескалацији хипотекарне кризе, која је довела до финансијске а касније и до економске кризе на тлу САД. Такође, сагледава се и механизам преношења кризе са тржишта САД на друге делове света. Евидентно је да су основни изазивачи кризе регулаторна тела САД и рејтинг агенције који су својим несавесним и неодговорним радом довели до настанка и ескалације кризе великих размера. Одређени недостаци глобалног финансијског тржишта су омогућили трансформацију кризе једне земље у глобалну кризу. Индустрijски најразвијеније земље света су биле захваћене кризом у првом таласу, да би у другом таласу биле захваћене земље у развоју и неразвијене земље света.

<sup>1</sup> perica1@sbb.rs

Финансијска криза је настала са одређеним поремећајима на америчком тржишту некретнина 2007. године, да би у 2008. години, довела до озбиљних проблема у функционисању финансијских система и институција у целом свету. Криза на тржишту некретнина је многим Американцима донела губитак крова над главом, али је истовремено ескалирала и изазвала разорну кризу на финансијским тржиштима широм света.

До поменутих поремећаја на тржишту некретнина је дошло услед вештачког повећања цена некретнина у односу на њихову реалну вредност због велике тражње. Сама куповина некретнина је вршена путем субпримарних (другоразредних) хипотекарних кредита који су имали промењљиве каматне стопе. Тако је вредност хипотека услед сталног раста каматних стопа и мултипликације кредита, достигла ниво који корисници више нису могли да отплаћују.<sup>2</sup>

Отежане отплате великог броја хипотекарних кредита због сталног раста каматних стопа, биле су узрок неликвидности банкарског система. Настали проблеми око отплате кредита су изазвале велики колапс инвестиција на тржишту. То је утицало да се створи општа паника а нестало је и поверења као основе за функционисање берзи и инвестиција.

Федералне резерве као регулаторно тело су направиле велике пропусте у раду. Нису спроводиле монетарну политику како је требало, већ су кредите учиниле још јефтинијим и доступнијим већем броју корисника. Исто тако, нису контролисале банкарски систем на начин како је требало. Регулатива је била затечена и неефикасна у погледу процене ризика банака на финансијском тржишту, док је јачина кризе била потцењена чак и када је почела. Поред тога, инвестиционе банке су биле високо задужене и имале су неусклађену рочност кредита. У таквим условима, могућност банака да апсорбују шокове је била сведена на минимум.

## Пропусти регулаторних тела у ескалацији хипотекарне кризе

### ◆ Федералне резерве (FED - *Federal Reserve System*)

На основу указане потребе праћења и регулисања финансијског тржишта, Амерички конгрес је 1913. године, донео Закон о оснивању Федералних резерви (FED - *Federal Reserve System*), чији се начин рада у основи, заснива на Акту о Федералним резервама (*Federal Reserve Act*-у). Према наведеном акту, Федералне резерве представљају регулаторно тело које врши улогу централне банке САД. Основне функције регулаторних тела су:<sup>3</sup>

- обезбеђење спровођења америчких федералних закона у области банкарства, као и непосредно контролисање домаћег банкарског система,
- осигуравање стабилности домаћег платног промета, на основу контроле количине новца у оптицају,
- спровођење монетарне политике и одржавање монетарне стабилности (контрола каматних стопа, начин задуживања и давања позајмица грађанима и компанијама, одржавање стабилности цена и превентивни утицај на појаву инфлације/дефлације),
- одобравање позајмица, када нико други није у могућности или није вољан да одобрава позајмице. Циљ ове позајмице од стране Централне

<sup>2</sup> Bernanke, S. Ben.: The crisis and the policy response, [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)

<sup>3</sup> FRB: The Federal Reserve System Purposes and Functions, [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)

банке јесте да се спречи колапс финансијских институција које имају финансијске потешкоће, а чијим колапсом би било угрожено нормално функционисање финансијског система земље,

- јачање положаја САД у светској економији.

При федералним резервама, монетарну политику одређује Комисија федералних резерви за отворено тржиште (*FOMC-Federal Open Market Commission*). Ова Комисија има обавезу да се њени чланови састају на сваких шест недеља у Вашингтону, ради сагледавања стања у привреди, као и ради разматрања евентуалне потребе да промене монетарну политику.

◆ Комисија за хартије од вредности (*SEC - Securities and Exchange Commission*)

За регулисање финансијског тржишта, поред федералних резерви, задужена је и Комисија за хартије од вредности (*SEC - Securities and Exchange Commission*). Начин рада, као и пословање Комисије за хартије од вредности засновано је на Акту (*Securities Exchange Act*), донетом 1934. године. Овај документ поставио је основне дефиниције и правила пословања са хартијама од вредности, дефинисао основну улогу институција и регулисао само понашање учесника на финансијском тржишту. Основе овог акта се нису битно промениле до данашњих дана. Комисија за хартије од вредности има улогу да:

- заштити инвеститоре,
- створи ефикасност у функционисању финансијског тржишта,
- одржава коректност у функционисању финансијског тржишта.

Рад Комисије за хартије од вредности је веома значајан и тесно је повезан са радом Федералних резерви и осталих регулаторних тела у САД и у свету. Комисија за хартије од вредности руководи законима о федералној заштити, захтевајући њихово поштовање и реализацију у пракси. Према онима који их наруше, спроводи одређене мере. Правилно и коректно функционисање ове институције у потпуности води ка стабилном развоју у овој области. Такође, елиминише негативне појаве које могу нарушити поверење инвеститора и акционара.

◆ Пропусти регулаторних тела

У насталој економској кризи, основни проблем финансијског система и његовог краха се огледао у веома слабој контроли издатих кредита банака и финансијских посредника од стране регулаторних тела. Неодговарајућа контрола од стране регулаторних тела као и *Community Reinvest Act* (о коме ће касније бити речи), су омогућили депозитно-кредитним институцијама да издају хипотекарне кредите који нису изискивали неку велику процедуру и контролу.

Да би оствариле већу добит у периоду експанзије хипотекарних кредита, банке и друге финансијске институције су прибегле процесу секјуритизације неликвидних облика активе, односно хипотекарним кредитима. Циљ је био пружање секундарне ликвидности неликвидним облицима активе. У поступку одобравања кредита, банке и финансијски посредници нису у потребној мери вршили прописане контроле и провере, посебно када је реч о бонитету њихових емитената, односно нису у потребној мери контролисали вероватноћу њиховог извршавања кредитних обавеза.

Федералне резерве као регулаторно тело су направиле велике пропусте у раду, пошто нису контролисале банкарски систем на начин како је требало. Уместо

да спроводе експанзивну монетарну политику преко снижавања референтне каматне стопе, оне су учиниле кредите још јефтинијим и доступнијим већем броју корисника. Очекивања да ће велики институционални инвеститори који су уживали повлашћени третман код регулаторних тела, одговорно штитити интересе својих власника, показала се нетачним и крајње штетним по финансијски систем.

У току кризе, Федералне резерве су предузеле одређене мере и реаговале су у смеру модернизације регулаторне структуре и стварања строгог надзора банкарског система. Међутим, и поред ових предузетих мера, извесно је било да су ти напори недовољни да обезбеде стабилност у функционисању система.

## **Пропусти рејтинг агенција у ескалацији хипотекарне кризе**

### **◆ Рејтинг агенције**

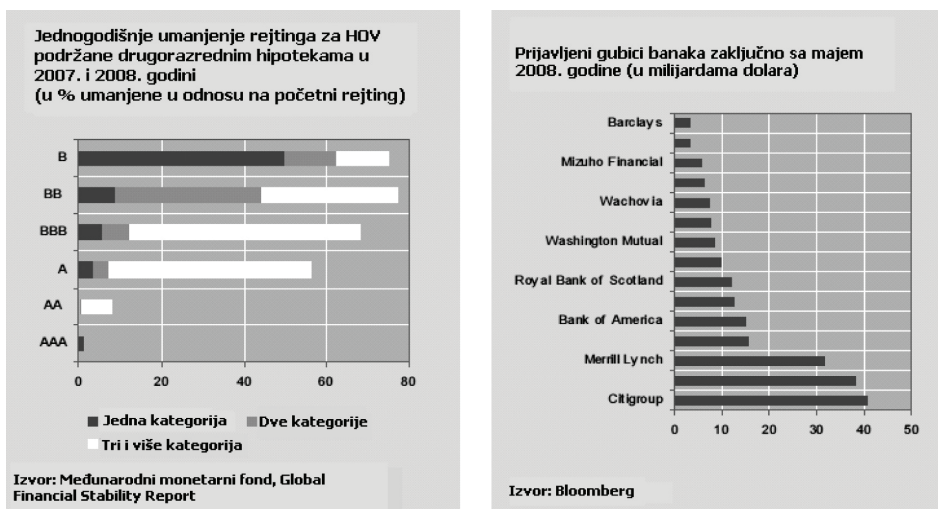
Рејтинг агенције су агенције које се баве проценом ризика активе на основу стручне анализе, давањем одређеног рејтинга. Ако је ризик мањи, рејтинг је већи и обрнуто. Дужност рејтинг агенција јесте да на основу стручне анализе утврде однос између финансијске активе, садржане у хартијама од вредности (ХоВ) и њихове ризичности, па да на основу тога, дају коректан и одговарајући рејтинг трансакцијама од А до Е. На основу њихове оцене и висине потенцијалног приноса (добити), финансијске институције и инвеститори се одлучују где ће уложити своја средства. Рејтинг агенције, поред тога што обезбеђују независну процену ризичности хартија од вредности, помажу да се превазиђе проблем асиметричности информација и да се унапреди ефикасност трговања.

### **◆ Пропусти рејтинг агенција**

Уместо да су професионално и правилно радиле свој посао, рејтинг агенције су хипотекарним хартијама од вредности које су у својој основи имале лоше кредите, давали високе рејтинге. Високим вредновањем ризичних хартија од вредности оценама од Б до ААА, рејтинг агенције су представиле лоше хипотекарне хартије од вредности као добре. На тај начин, створени су услови за значајна улагања у лоше хартије од вредности од стране великих финансијских институција и других инвеститора, који су били у обавези да улажу у високоликвидне и квалитетне хартије од вредности. Такви пропусти и нестручан рад рејтинг агенција, су довели до великих губитака који се мере у милијардама долара.

Како се временом криза продубљивала, рејтинг хипотекарних хартија од вредности се постепено смањивао, док се истовремено смањивала и вредност портфолија институционалних инвеститора, који су у себи садржавали поменуте хартије од вредности. Лошим проценама и нестручним радом, рејтинг агенције су допринеле да криза пређе са тржишта некретнина на финансијски сектор.

**График 1: Једногодишње умањење рејтинга ХоВ подржане другоразредним хипотекама у 2007. и 2008. години и пријављени губици банака закључно са мајем 2008. године.**



**Извор:** Извештај о стању у финансијском систему Народне банке Србије, септембар 2008.<sup>4</sup>

Велико поверење у рад рејтинг агенција, као и дискрециона права, подстакли су ризична улагања од стране институционалних инвеститора и допринели стварању енормних губитака, а да при томе регулаторна тела нису одмах и правовремено реаговала како би се избегло продубљивање кризе.

Могли смо прочитати у штампи да се против три највеће агенције за доделу кредитног рејтинга: *Moody's Investors Service*, *Standard & Poor's* и *Fitch Ratings*, води поступак због пропуста у раду и непоштене праксе.

## Фундаментални проблеми финансијског система

За јачање стабилности финансијског тржишта, неопходан је успешан развој рејтинг модела, као и унапређење закона који правилно регулишу пословање регулаторних тела. Међутим, у САД је 1977. године, донет Закон (*Community reinvestment act*) који је омогућио давање зајмова грађанима са нередовним примањима и нижим животним стандардом, тзв. субпримарни кредити (*sub-prime credits ili affordable credits*).<sup>6</sup> Овај закон се сматра великим пропустом, јер је дозвољавао позајмице клијентима за које није било сигурно да ће их вратити. *Community reinvest act* је проширен 1996. године као и 2005. године, при чему је омогућио депозитно-кредитним институцијама да издају субпримарне кредите клијентима са спорном кредитном способношћу.

<sup>4</sup> Ауторски тим.: Светска економска криза и последице по привреду Србије, [www.fefa.edu.rs](http://www.fefa.edu.rs)

<sup>5</sup> Прокопијевић, М.: Капитализам и криза, [www.atow.blogspot.com](http://www.atow.blogspot.com)

<sup>6</sup> Ibidem

У таквој ситуацији, основни фундаментални проблем финансијског система и његовог краха се огледао у слабој и недовољној контроли кредитних пласмана банака и финансијских посредника од стране регулаторних тела. Неадекватна контрола од стране регулаторних тела као и *Community Reinvest Act*, су дали могућност депозитно-кредитним институцијама, да издају хипотекарне кредите који нису захтевали велику процедуру и контролу. Банке и финансијски посредници нису у потребној мери вршили прописане контроле и провере у склопу поступка одобравања кредита емитентима.

Проблем су представљали и пропусти као и нестручан рад рејтинг агенција, чије су лоше процене допринеле да ова криза пређе са тржишта некретнина на финансијски сектор. Агенције нису на почетку кризе добро рејтинговале хипотекарне хартије од вредности нити су на време снизиле рејтинге поменутих хартијама од вредности. Десило се да су хипотекарне хартије од вредности које су у својој основи имале лоше кредите, добиле високе рејтинге на основу оцена од Б до ААА. На основу тога, значајно је улагано у исте од стране великих финансијских институција и других инвеститора. То је довело до великих губитака који се мере великим количинама новца.

Фундаменталне слабости годинама постоје у области финансијске контроле и регулативе у САД. Оне потичу од идеје о неограниченој либерализацији финансијских тржишта, са минималном регулативом и слабом контролом пословања инвестиционих банака и фондова. У таквој ситуацији, свакако да се појавио читав низ слабости, које је било тешко превазићи. Криза је показала да је цео финансијски систем био гломазан и неусклађен са савременим потребама, што га је чинило мање ефикасним.

## Закључак

Регулаторна тела САД и рејтинг агенције су својим пропустима и несавесним радом створили услове за настанак и ескалацију кризе до неслућених размера. Трансформацију кризе једне земље у глобалну кризу, омогућили су регулаторни и структурни недостаци светског финансијског тржишта. Криза је у првом таласу захватила индустријски најразвијеније земље света, да би у другом таласу биле захваћене земље у развоју и неразвијене земље света.

Неодговорна и несавесна пословна политика регулаторних тела задужених за контролу финансијског тржишта (Федералне резерве и Комисија за хартије од вредности), нестручност у раду рејтинг агенција, као и фундаменталне слабости које годинама постоје у области финансијске контроле и регулативе у САД, довели су до финансијске кризе. Те слабости потичу од идеје о неограниченој либерализацији финансијских тржишта, са минималном регулативом и слабом контролом пословања инвестиционих банака и фондова.

Управо су необавештеност, незнање, као и погрешан систем вредности инвеститора, били један од изазивача глобалне кризе. На једној страни налазили су се похлепни продавци са лошим инвестиционим плановима, а на другој страни необавештени и необразовани финансијери који су свесно улазили у такве инвестиционе планове. У свом том компликованом сплету односа и неправилности дошло је до кризе.

Првобитне оптимистичке прогнозе да ће се криза превазићи, показале су се погрешним и неоправданим, пошто се талас кризе изазван на Волстриту проширио на остале делове света. Бекство иностраног капитала, пуно радника без посла,



драстичан пад берзански индекса, недостатак свежег капитала и повећане марже на кредите, укратко су ефекти кризе којом је погођена светска економија.

Од самог настанка економске кризе, Владе земаља покушавају на све могуће начине да ублаже кризу, и траже могућности изласка из исте. И наша земља је донела одређене пакете мера ради ублажавања исте. Сви донети програми, поред тога што позивају на усклађене мере надлежних институција, имају за циљ да: остваре склад између монетарне и фискалне политике, унапреде координацију донетих мера, обезбеде неопходни ниво ликвидности и смање утицај кризе на најосетљивије делове становништва.

## Литература

1. Ауторски тим.: Светска економска криза и последице по привреду Србије, [www.fefa.edu.rs](http://www.fefa.edu.rs)
2. Bernanke, S. Ben.: The crisis and the policy response, [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)
3. Филиповић, С.: Српска привреда на удару глобалне економске кризе, [www.ecinst.org.rs](http://www.ecinst.org.rs)
4. FRB: The Federal Reserve System Purposes and Functions, [www.federalreserve.gov](http://www.federalreserve.gov)
5. Галић, А.: Хипотекарни кредити: Gramzivost i pohlepa, [www.b92.net](http://www.b92.net)
6. Милачић, Ј.: Економска криза Европске уније и мере стабилизације, Економика бр. 2/2013, Ниш.
7. Миловановић, Д., Вученовић, С.: Финансијска подршка банака развоју финансијског и реалног сектора у условима светске финансијске кризе, Економика бр. 1/2013, Ниш.
8. Милошевић, М.: Инструменти трансфера кредитног ризика, Економика бр. 2/2013, Ниш.
9. Прокопијевић, М.: Капитализам и криза, [www.atow.blogspot.com](http://www.atow.blogspot.com)
10. Тањуг.: Fani mej i Fredi mek на ивици банкротства, [www.biznisnovine.com](http://www.biznisnovine.com)



## РЕДАКЦИЈА

У броју 4/2013 у садржају на српском језику дошло је до следећих грешака:

Прво, уз имена аутора:

**MSc Вук Милетић, Др Давид Јововић, Др Славомир Милетић,**

уместо исправног наслова рада:

**СТРАТЕГИЈА УНАПРЕЂЕЊА КОНКУРЕНТНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА**

који је објављен у овом броју на страни 165-171 грешком је уписан наслов рада:

**МОГУЋНОСТИ ЗА РАЗВОЈ ТУРИЗМА ЗАСНОВАНОГ НА ПРИРОДНИМ И ДРУШТВЕНИМ РЕСУРСИМА У ПОДРУЧЈУ «ГОРЊЕГ ПОДУНАВЉА»**

Друго, изостављено је име аутора и наслов рада који је објављен на страни 148-164

**Др Светлана Вукотић, Др Небојша Закић, MSc Марија Чеперковић,**

**СТРАТЕШКЕ АЛИЈАНСЕ КАО ОБЛИЦИ ИНТЕРОРГАНИЗАЦИОНЕ САРАДЊЕ И МОТИВИ ЊИХОВОГ ФОРМИРАЊА**

Уредништво се извињава ауторима у читаоцима због насталих грешака.



## ШАБЛОН / ТЕМПЛАТЕ ЗА ПИСАЊЕ РАДОВА

Име аутора (Font size 10 Normal) Times New Roman (SR-Cyrilic)  
*Факултет или институција и Град (Font size 10 Italic)*

### НАСЛОВ СРПСКИ (Font size 11 Bold)

#### Апстракт

*Текст апстракта на српском ...*

**Кључне речи:**

### NASLOV ENGLISKI ili neki drugi jezik (Font size 11 Bold)

#### Abstract

*Tekst apstrakta na engleskom ili na nekom drugom jeziku...*

**Key words:**

### НАСЛОВ (Font size 11 Bold)

Текст (Font size 10).....<sup>1</sup>.

## Литература

### 1. Списиак литературе

Veličina strane 170mm x 240mm  
Margine: Top 30mm Bottom 20mm  
Left 22mm Right 22mm

---

<sup>1</sup> Фусноте (Font size 9 Normal)

CIP – Каталогизација у публикацији  
Народна библиотека Србије, Београд

338 (497,1)

**ЕКОНОМИКА** : Часопис за економску теорију  
и праксу и друштвена питања / главни уредник  
Драгољуб Симоновић. – Год. LX. бр. 1 (2014) -  
Ниш (Максима Горког 5/36) : Друштво  
економиста ЕКОНОМИКА, 2014 – (Ниш :  
Спектар). – 222 стр. : 24 см.

Часопис излази четири пута годишње  
ISSN 0350-137X = Економика  
COBISS.SR-ID 26903