

МЕЂУНАРОДНИ ЧАСОПИС
ЗА ЕКОНОМСКУ ТЕОРИЈУ И ПРАКСУ И ДРУШТВЕНА ПИТАЊА



ЕКОНОМИКА

Часопис излази четири пута годишње

Година LX, VII-IX 2014, број 3

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.

ГЛАВНИ И ОДГОВОРНИ УРЕДНИК:

Проф. др Драгољуб Симоновић

ЗАМЕНИК ГЛАВНОГ И ОДГОВОРНОГ УРЕДНИКА

Др Зоран Симоновић

ИЗВРШНИ УРЕДНИЦИ:

Проф. др Бојан Крстић

Економски факултет - Ниш

Проф. др Славомир Милетић

Економски факултет - Приштина

Проф. др Благоје Пауновић

Економски факултет - Београд

Проф. др Драго Цвијановић

Институт за економику пољопривреде - Београд

Проф. др Живота Радосављевић

Факултет за пословне студије и право - Београд

Др Александар Ђурић

Министарство правде Републике Србије - Београд

УРЕДНИЦИ САРАДНИЦИ:

Проф. Др Снежана Ђекић

Економски факултет - Ниш

Др Душица Карић

Универзитет Алфа - Београд

Проф. др Драган Момировић

Факултет за пословно индустријски менаџмент

- Младеновац

РЕДАКЦИЈСКИ КОЛЕГИЈУМ

Академик Зоран Лакић, Подгорица (Црна Гора)

Академик Љубиша Папић, Чачак (Србија)

Др Рајмунд Мирдала, Кошице (Словачка)

Др Грег Рингер, Јуцин (САД)

Др Марија Павлова, Велико Трново (Бугарска)

Др Јован Давидовић, Букурешт (Румунија)

Др Јуриј Књазев, Москва (Русија)

Др Мирко Савић, Суботица (Србија)

Др Андрес Карион Гарциа, Валенсија, (Шпанија)

Др Рената Краковска, Варшава (Пољска)

Др Љубинка Јоксимовић, Београд (Србија)

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)

Др Паоло Несар Чагас Родригес (Бразил)

Др Крис Пател, Сиднеј (Аустралија)

Академик Станислав Сергијович Јанецко, Кијев (Украјина)

Др Андреј Арјамов, Москва (Русија)

Др Ливију Думитраску, Плоешти (Румунија)

Др Срећко Милачић, Косовска Митровица (Србија)

Др Александар Андрејевић, С.Каменица (Србија)

Др Милан Амброж, Ново Место (Словенија)

Др Јонел Субић, Београд (Србија)

Др Марко Колаковић, Загреб (Хрватска)

Др Дејан Јакшић, Суботица (Србија)

Др Дино Мартелато, Венеција (Италија)

Др Ајше Умит Гокдениз, Истанбул (Турска)

Др Иван Чарота, Минск (Белорусија)

Др Милица Вујичић, Нови Пазар (Србија)

Др Чи Вей Су, Кингдао, (Кина)

Др Чор Фон Танг, Пенанг (Малезија)

Др Драгутин Шипка, Бања Лука (Р. Српска)

Др Јасмина Старц, Ново Место (Словенија)

Др Марија Станкова, Благоевград, (Бугарска)

Др Андриела Витић-Цетковић, Котор (Црна Гора)

Др Bishwajit Bhattacharjee, Каримгањ (Индија)

ИЗДАВАЧКИ САВЕТ

Др Тамара Миленковић Керковић, 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 Андреј Ивански, Кијев (Украјина)

Др Александар Грубор, Суботица (Србија)

Др Петар Веселиновић, Крагујевац (Србија)

Др Иван Ђурић, Хале (Немачка)

Мр Наталиа Глаголева, Белгород (Русија)

Др Славиша Трајковић, Косовска Митровица

Др Бранко Михаиловић, Београд (Србија)

Др Братислав Прокоповић, Лесковац (Србија)

Др Миријана Кнежевић, Крагујевац (Србија)

Др Александар Костић, Косовска Митровица (Србија)

Др Шериф Шабовић, Косовска Митровица (Србија)

Др Данијела Деспотовић, Крагујевац (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	SHERPA / ROMEO
EBSCO host	Google scholar	Research Bible
J-Gate	Reasearch Bible	EZB
SSRN	DRJI	New Jour
RePEc	OAJI	Inno Space

Компијутерска 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: 300 примерака

INTERNATIONAL JOURNAL
FOR ECONOMIC THEORY AND PRACTICE AND SOCIAL ISSUES



ЕКОНОМИКА

The Journal is issued four times a year.

Year LX, VII-IX 2014, Vol. 3

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

EDITOR-IN-CHIEF:

Prof. Dragoljub Simonovic, Ph.D

ASSISTANT EDITORS-IN-CHIEF:

Zoran Simonovic, Ph.D

Institute of agricultural economics, Belgrade

EXECUTIVE EDITORS:

Prof. Bojan Krstic, Ph.D

Faculty of Economics, Nis

Prof. Slavomir Miletic, Ph.D

Faculty of Economics, Pristina

Prof. Blagoje Paunovic, Ph.D

Faculty of Economics, Belgrade

Prof. Drago Cvijanovic, Ph.D

Institute of agricultural economics, Belgrade

Prof. Zivota Radosavljevic, Ph.D

Faculty for Education of Executives, Novi Sad

Aleksandar Duric, Ph.D

Ministry of Justice and Public Administration, Belgrade

ASSOCIATE EDITORS

Prof. Snezana Djekic, Ph.D

Faculty of Economics, Nis

Prof. Dusica Karic, Ph.D

Alfa University, Belgrade

Prof. Dragan Momirovic, Ph.D

Faculty for Business Industrial Management, Mladenovac

EDITORIAL BOARD

Academician Zoran Lacic, Podgorica (Montenegro)

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

Greg Ringer, Ph.D, Eugene, OR (USA)

Rajmund Mirdala, Ph.D, Kosice (Slovakia)

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

Ioan Davidovici, Ph.D, Bucharest (Romania)

Jurij Knjazev, Ph.D, Moskva (Russia)

Mirko Savic, Ph.D, Subotica (Serbia)

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

Renata Krakowska Ph.D, Warsaw (Poland)

Ljubinka Joksimovic, Ph.D, Beograd (Srbija)

Alexandru Nedelea, Ph.D, Suceva (Romania)

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

Slobodan Cvetanovic, Ph.D, Nis (Serbia)

Chi Wei Su, Ph.D, Qingdao (China)

Zbigniew Paszek, Ph.D, Krakow (Poland)

Borivoje Prokopovic, Ph.D, Nis (Serbia)

Tadeusz Grabinski, Ph.D, Krakow (Poland)

Janko Radulovic Ph.D, Podgorica (Montenegro)

Paulo Cesar Chagas Rodrigues, Campus Avaré, (Brazil)

Academician Stanislav Sergijovic Jacenko Kijev (Ukraine)

Andrey Aryamov, Ph.D, Moskva (Russia)

Liviu Dumitrascu, Ph.D, Ploiesti (Romania)

Srecko Milacic, Ph.D, K. Mitrovica (Serbia)

Aleksandar Andrejevic, Ph.D S. Kamenica (Serbia)

Milan Ambrož Ph.D, Novo Mesto (Slovenia)

Jonel Subic Ph.D, Beograd (Serbia)

Marko Kolakovic, Zagreb (Croatia)

Dejan Jaksic, Ph.D, Subotica (Serbia)

Dino Martello, Ph.D, Venice (Italy)

Ayşe Ümit Gökdeniz, Ph.D Istanbul (Turkey)

Ivan Carota, Ph.D, Minsk (Belarus)

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

Chor Foon Tang, Ph.D, Penang, (Malaysia)

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

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

Mariya Stankova Ph.D, Blagoevgrad, (Bulgaria)

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

Chris Patel, Ph.D, Sydney (Australia)

Bishwajit Bhattacharjee Ph.D, Karimganj, (India)

PUBLISHING COUNCIL

Dusan Zdravkovic, Ph.D, Nis (Serbia)

Branislav Jovancic, MSc, Nis (Serbia)

Lubisa Mitrovic, Ph.D, Nis (Serbia)

Zivorad Gligorjevic, Ph.D, Nis (Serbia)

Sofja Lihova, Ph.D, Kiev (Ukraine)

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

Rajko Bukvic, Beograd (Serbia)

Serif Sabovic, K. Mitrovica (Serbia)

Andriy Ivansky, Kiev (Ukraine)

Aleksandar Grubor, Ph.D, Subotica (Serbia)

Petar Veselinovic, Ph.D, Kragujevac (Serbia)

Ivan Djuric, Ph.D, Halle (Germany)

Tamara Milenkovic Kerkovic, Ph.D, Niš (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)

Danijela Despotović, Ph.D, Kragujevac (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	SHERPA / ROMEO
EBSCO host	Google scholar	Research Bible
J-Gate	Reasearch Bible	EZB
SSRN	DRJI	New Jour
RePEc	OAJI	Inno Space

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: 300



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

ГЛАВНЫЙ И ОТВЕТСТВЕННЫЙ РЕДАКТОР

Проф. д.н. Драголюб Симонович

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПОМОЩНИК ГЛАВНОГО И ОТВЕТСТВЕННОГО
РЕДАКТОРА

Д.н. Зоран Симонович

Экономики сельского хозяйства - Белград

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РЕДАКТОРЫ

Проф. д.н. Бойан Крстич

Экономический факультет г. Ниш

Проф. д.н. Славомир Милетич

Экономический факультет г. Приштина

Проф.д.н. Благойе Паунович

Экономический факультет, Белград

Проф. д.н. Драго Цвийанович

Институт Экономики сельского хозяйства - Белград

Проф. д.н. Живота Радосављевић

Факултет за пословне студије и право - Нови Сад

Д.н. Александр Джурич

РЕДАКТОРЫ ПЕРСОНАЛ

Проф.д.н.Снежана Джекич

Экономический факультет г. Ниш

Проф.д.н. Душица Карич

Альфа Университет, Белград

Проф. д.н. Драган Момирович

Факультет промышленного менеджмента, г.

Младеновац

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Академик Зоран Лакич, Подгорица(Черногория)

Академик Любиша Папич, Чачак (Сербия)

д.н. Раймунд Мирдала, Кошице (Словакия)

д.н. Грег Рингер, Луин (США)

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

д.н. Иоан Давидовици, Бухарест (Румыния)

д.н. Юрий Князев, Москва (Россия)

д.н. Мирко Савич, Суботица (Сербия)

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

д.н. Рената Краковска, Варшава (Польша)

д.н. Любинка Йокисимович, Белград (Сербия)

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. Боривойе Прокопович, Ниш (Сербия)

д.н. Тадеуш Грабински, Краков (Польша)

д.н. Янко Радуллович, Подгорица (Черногория)

д.н. Паоло Цесар Чагас Родригес (Бразилия)

д.н. Крис Пател, Сидней (Австралия)

Академик Сташслав Серпйович Яценко, Киев (Украина)

д.н. Андрей Арямов, Москва (Россия)

д.н. Ливиу Думитрасцу, Плоешти (Романия)

д.н. Сречко Милачич, Косовска Митровица (Сербия)

д.н. Александар Андrevич, С. Каменица (Сербия)

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

д.н. Йонел Субич, Белград(Сербия)

д.н. Марко Колакович, Загреб, (Хорватия)

д.н. Дейан Јакшич, Суботица (Сербия)

д.н. Дино Мартелато, Венеция (Италия)

д.н. Ајше Умит Гокдениз, Станбул (Турция)

д.н. Иван Чарота, Минск (Беларусь)

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

д.н. Чи Вей Су, Кингдао, (Китай)

д.н. Чор Фон Танг, Пенанг (Малайзия)

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

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

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

д.н. Андриела Витич-Цеткович, Котор (Черногория)

д.н. Bishwajit Bhattacharjee, Каримган (Индия)

СОВЕТ ИЗДАТЕЛЕЙ

д.н.Тамара Миленкович Керкович,Ниш (Сербия)

д.н. Душан Здравкович, Ниш(Сербия)

к.н. Бранислав Йованчич Ниш(Сербия)

д.н. Любиша Митровић,Ниш (Сербия)

д.н. Живорад Глигоријевич,Ниш (Сербия)

д.н Софија Лихова, Кијев (Украина)

д.н. Бечир Калач,Нови Пазар (Сербия)

д.н. Рајко Буквич, Белград (Сербия)

д.н. Андрей Иванский, Кијев (Украина)

д.н. Александар Грубор, Суботица (Сербия)

д.н. Петар Веселинович. Крагујевац (Сербия)

д.н. Иван Джурич, Хале, (Германия)

к.н. Наталиа Глаголева, Белгород (Россия)

д.н.СлавишаТрајкович,Косовска Митровица (Сербия)

д.н. Бранко Михаилович, Белград (Сербия)

д.н. Братислав Прокопович, Лесковац (Сербия)

д.н. Миријана Кнежевич, Крагујевац (Сербия)

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

д.н. Шериф Шабович, Косовска Митровица (Сербия)

д.н. Данијела Деспотович, Крагујевац (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	SHERPA / ROMEO
EBSCO host	Google scholar	Research Bible
J-Gate	Reasearch Bible	EZB
SSRN	DRJI	New Jour
RePEc	OAJI	Inno Space

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: 300

САДРЖАЈ

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАДОВИ

Др Рајко М. Буквић, Радица Ж. Павловић
НЕОКЛАСИЧНА ЕКОНОМСКА ТЕОРИЈА И ПРОБЛЕМИ
ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА 1

Др Голик В. Юрий
ИСТИНА У КРИВИЧНОМ ПРАВУ 21

Др Славко Божиловић, MSc Вук Милетић
СТРАТЕГИЈЕ ОДРЖИВОГ ПОСЛОВНОГ РАСТА ПРЕДУЗЕЋА
У УСЛОВИМА КРИЗЕ 47

Др Слободан Цветановић, Др Данијела Деспотовић
ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА РАЗВОЈА ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА
У ПЕРИОДУ 2001-2012. ГОДИНЕ 59

ПРЕГЛЕДНИ ЧЛАНЦИ

Др Боривоје Б. Прокоповић, Др Бранислав С. Вукасовић,
Мр Живојин Б. Прокоповић
НЕКА ПИТАЊА ПРОФИТНЕ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЈЕ ФИРМЕ 67

Др Иван Божовић, Др Јелена Божовић
КЕЛНЗОВА ТЕОРИЈА КАО НЕИЗБЕЖАН ИНСТРУМЕНТ
У БОРБИ ПРОТИВ ЕКОНОМСКИХ КРИЗА 77

Др Бобан Стојановић, Др Тања Станишић
ДРЖАВНА ПОМОЋ И РЕАЛНИ СЕКТОР ЕКОНОМИЈЕ У ПОСЛЕДЊОЈ
СВЕТСКОЈ ЕКОНОМСКОЈ КРИЗИ 87

Др Јелена Магијашевић-Обрадовић, Др Светлана Игњатијевић
УТИЦАЈ ИНТЕРНЕТ ПЕДОФИЛИЈЕ НА ДРУШТВО И ПОЈЕДИНЦА
У КОНТЕКСТУ ЗНАЧАЈА БУЏЕТСКЕ ПОДРШКЕ ПРЕВЕНТИВНИМ
АКТИВНОСТИМА У ОВОЈ ОБЛАСТИ 99

Др Гордана Мрдак, Др Раде Кнежевић
ЗЕМЉА, РАД И КАПИТАЛ КАО УСЛОВ РАЗВОЈА ПРИВРЕДЕ 111

Др Александар Костић, Владимир Костић
СВЕТСКА ЕКОНОМСКА КРИЗА И ЗЕМЉЕ У РАЗВОЈУ 125

Др Владимир Јовановић, Др Марија Јовановић
ПРЕДУСЛОВИ СВЕТСКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ И ПОТРЕБЕ ЗА
КВАЛИТАТИВНИМ ПРОМЕНАМА У ЕКОНОМСКОЈ ТЕОРИЈИ И ПРАКСИ 137

Др Аца Марковић, Вера Крмпот
ХОЛИСТИЧКО-СИСТЕМСКИ ПРИСТУП УПРАВЉАЊУ ПРОМЕНАМА 149

Др Шериф Шабовић ПРИМАРНА И СЕКУНДАРНА АЛОКАЦИЈА ТРОШКОВА У СИСТЕМУ ОБРАЧУНА ТРОШКОВА	161
Др Даница Прошић ФИНАНСИЈСКЕ И НЕФИНАНСИЈСКЕ ВАРИЈАБЛЕ У ПРОЦЕНИ БОНИТЕТНЕ СПОСОБНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА	173
Мр Биљана Матић, Др Силвана Илић УЛОГА УПРАВЉАЧА ЖЕЛЕЗНИЧКОМ ИНФРАСТРУКТУРОМ У ГЛОБАЛИЗАЦИЈИ ТРАНСПОРТНОГ ТРЖИШТА	183
Дипл. инж Маријана Јовановић, Др Саво Вучковић, Дипл. инж Ђуро Пајчин ПРОИЗВОДЋА КРМНОГ БИЉА КАО ОСНОВА ОДРЖИВОГ РАЗВОЈА РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ	195
Наташа Стојковић – Крстић ИНТЕГРИСАНИ СИСТЕМ МЕРЕЊА ПОСЛОВНИХ ПЕРФОРМАНСИ	205
Мр Далибор Панић ПРЕДУЗЕТНИШТВО У ФУНКЦИЈИ АФИРМАЦИЈЕ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА У АГРОБИЗНИСУ	215
Др Жељко Девих, МSc Никола Ђурчић, Др Никола Радивојевић КРЕИРАЊЕ КОНЦЕПТА МАРКЕТИНГ КОМУНИЦИРАЊА НА МЕЂУНАРОДНОМ ПОСЛОВНОМ ТРЖИШТУ	225
Невена Станисављевић КЛАСТЕРСКА ОРГАНИЗАЦИЈА – КОНЦЕПТУАЛНЕ ОСНОВЕ И ЕЛЕМЕНТИ ЖИВОТНОГ ЦИКЛУСА	237
СТРУЧНИ ЧЛАНЦИ	
Војислав Илић, Владимир Недић МЕРЕЊЕ СПРЕМНОСТИ ЗЕМАЉА ЗА РАЗВОЈ ЕКОНОМИЈЕ БАЗИРАНЕ НА ЗНАЊУ	247
Златибор Петковић, Вања Петковић ЕКОНОМСКИ РАСТ У УКРАЈИНИ И РУСИЈИ У 2014 ГОДИНИ	255
МSc Владимир Митровић, МSc Ивана Митровић ПОДИЗАЊЕ НИВОА КОНКУРЕНТНОСТИ ИЗВОЗНО ОРИЈЕНТИСАНЕ ИНДУСТРИЈЕ - ЕКОНОМСКИ ПРИОРИТЕТ ОД НАЦИОНАЛНОГ ЗНАЧАЈА	263
СПИСАК РЕЦЕНЗЕНАТА	285

CONTENTS

ORIGINAL SCIENTIFIC ARTICLE

Rajko M. Bukvić Ph.D., Radica Ž. Pavlović NEOCLASSICAL ECONOMIC THEORY AND THE PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT	1
Голик В. Юрий Ph.D. TRUTH IN CRIMINAL LAW	21
Slavko Božilović Ph.D., Vuk Miletić MSc STRATEGIES FOR SUSTAINABLE BUSINESS GROWTH COMPANIES IN CRISIS	47
Slobodan Cvetanović Ph.D., Danijela Despotović Ph.D. FUNDING SOURCES FOR THE DEVELOPMENT OF WESTERN BALKAN COUNTRIES 2001-2012	59
SCIENTIFIC REVIEW ARTICLE	
Borivoje B. Prokopović Ph.D., Branislav S. Vukasović Ph.D., Živojin B. Prokopović Ph.D. SOME QUESTIONS REGARDING PROFIT DECENTRALISATION OF A COMPANY	67
Ivan Božović Ph.D., Jelena Božović Ph.D. KEYNEZIAN THEORY AS AN UNAVOIDABLE INSTRUMENT IN THE STRUGGLE AGAINST ECONOMIC CRISES	77
Boban Stojanović Ph.D., Tanja Stanišić Ph.D. STATE AID AND REAL SECTOR OF ECONOMY IN THE LATEST GLOBAL ECONOMIC CRISIS	87
Jelena Matijašević-obradović Ph.D., Svetlana Igwatijević Ph.D. IMPACT OF THE INTERNET PEDOPHILIA ON THE SOCIETY AND THE INDIVIDUAL IN THE CONTEXT OF THE SIGNIFICANCE OF BUDGET SUPPORT TO PREVENTION ACTIVITIES IN THIS FIELD	99
Gordana Mrdak Ph.D., Rade Knežević Ph.D. LAND AND LABOR AND CAPITAL AS A CONDITION FOR DEVELOPMENT ECONOMY	111
Aleksandar Kostić Ph.D., Vladimir Kostić THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND DEVELOPING COUNTRIES	125
Vladimir Jovanović Ph.D., Marija Jovanović Ph.D. PRECONDITIONS OF WORLD ECONOMIC CRISIS AND NEEDS FOR QUALITATIVE CHANGES IN ECONOMIC THEORY AND PRACTISE	137

Aca Marković Ph.D., Vera Krmpot HOLISTIC-SYSTEMIC APPROACH TO CHANGE MANAGEMENT	149
Šerif Šabović Ph.D. PRIMARY AND SECONDARY ALLOCATION OF COSTS IN THE COSTS CALCULATION SYSTEM	161
Danica Prošić Ph.D. FINANCIAL AND NONFINANCIAL VARIABLES IN THE ASSESSMENT OF COMPANY CREDIT SOLVENCY	173
Biljana Matić MSc., Silvana Ilić Ph.D. THE ROLE OF RAILWAY INFRASTRUCTURE MANAGEMENT IN GLOBALIZATION OF TRANSPORTING MARKETS	183
Dipl. ing. Marijana Jovanović, Savo Vučković Ph.D., Dipl. ing. Đuro Pajčin PRODUCTION OF FORRAGE GROPS AS A BASIS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REPUBLIC OF SERBIA	195
Nataša Stojković - Krstić THE INTEGRATING SYSTEM OF BUSINESS PERFORMANCE MEASUREMENT	205
Dalibor Panić MSc THE ROLE OF ENTREPRENEURSHIP IN PROMOTING SMALL AND MEDIUM - SIZED ENTERPRISES IN AGRO-BUSINESS	215
Željko Dević Ph.D., Nikola Ćurčić MSc., Nikola Radivojević Ph.D. CREATING A CONCEPT MARKETING COMMUNICATION IN INTERNATIONAL BUSINESS-TO-BUSINESS MARKET	225
Nevena Stanisavljević CLUSTER ORGANIZATION – CONCEPTUAL BASIS AND ELEMENTS OF LIFECYCLE	237
SCIENTIFIC ARTICLE	
Vojislav Ilić, Vladimir Nedić ASSESSING COUNTRIES' READINESS FOR DEVELOPING KNOWLEDGE-BASED ECONOMY	247
Zlatibor Petković, Vanja Petković ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE AND RUSSIA IN 2014	255
Vladimir Mitrović MSc, Ivana Mitrović MSc RAISING OF COMPETITIVENESS OF EXPORT-ORIENTED INDUSTRIES – ECONOMIC PRIORITIES OF NATIONAL IMPORTANCE	263
REVIEWERS LIST	285

Др Рајко М. Буквић¹
Географски институт „Јован Цвијић”
САНУ, Београд
Радица Ж. Павловић
Мегатренд Универзитет Београд,
Факултет за пословне студије, Пожаревац

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАД
Рад је примљен 08.04.2014.
Рад је одобрен 18.06.2014.

НЕОКЛАСИЧНА ЕКОНОМСКА ТЕОРИЈА И ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА

Апстракт

У раду се разматрају карактеристике савремене владајуће неокласичне економске теорије и њен однос према проблемима економског развоја. Показује се да, с претпоставкама једнаке вредности и значаја свих делатности, и свемоћи саморегулишућег тржишта, она нема могућности и снаге да објасни факторе економског развоја, настанка и ширења сиромаштва, како у некој засебно узетој земљи тако и у међународним односима. Као нова парадигма, која треба да је замени, истиче се Други канон, који се заснива на вишевековној традицији и биолошким метафорама. Он води порекло из епохе Ренесансе, потврђен је вишевековним искуством савремених развијених привреда, кроз примену политика које оне данас забрањују за примену неразвијеним земљама, док их оне саме користе. За разлику од неокласичних политика, оваплоћених у (нео)либералној политици Вашингтонског договора, које доводе до деиндустријализације, политике Другог канона, засноване на политикама обрасца Маршаловог плана, доводе насупрот томе до индустријализације као претпоставке изласка неразвијених земаља из кризе и сиромаштва. Замена неокласичне економске парадигме појављује се у том смислу и као претпоставка увећања квалитета макроекономског образовања и дужна је да обезбеди боље разумевање економских проблема и процеса.

Кључне речи: *Неокласична економика, Други канон, индустријализација, неолиберализам, Вашингтонски договор, Маршалов план*

ЈЕЛ Класификација: E13, O10, P27

NEOCLASSICAL ECONOMIC THEORY AND THE PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

Paper considers the characteristics of contemporary dominant neoclassical economic theory and their relation to economic development. It was showed that it, with presumptions of the same value and significance of all economic activities, and borderless power of selfregulated market, not have possibilities and force to explain factors of economic development, genesis and widening of poverty, as in one separate country as in international relations. As new paradigm, that should

¹ r.bukvic@mail.ru

to change neoclassical, it is emphasized Other canon, that is on many centuries tradition and biological metaphors grounded. That dates back to the Renaissance, was proved through experience of the now developed economies, through the use of policies that in contemporary world are forbidden for the underdeveloped countries, while the developed that use. Contrary to neoclassical policies, realized in (neo)liberal politics of Washington consensus, that lead to deindustrialization, policies of the Other canon, on policies like Marshall plan grounded, lead contrary to industrialization as the condition to leave the underdeveloped countries from crisis and poverty. Change of neoclassical economic paradigm in this sense is the condition for the growth of the quality of macroeconomic education and should to ensure better understanding of economic problems and processes.

Кључне речи: *Neoclassical economics, Other canon, industrialization, neoliberalism, Washington consensus, Marshall plan*

Увод

Настанак, развој и нестанак економских теорија били су увек условљени и у извесном смислу усклађени с развојем производних снага, економских, социјалних и геополитичких околности у којима су се поједине заједнице развијале. Промене у друштвено-економским и политичким односима резултирају, стога, стварањем нових теорија које покушавају да дају адекватне одговоре и решења на новонастале промене. Светске економске кризе, друштвено-социјални немири, монетарне нестабилности, и друге сличне појаве и процеси јасно су указивали на то да теорије које су важиле у неком периоду више не (могу да) важе, као и на нужност стварања нових, које ће решити те нове проблеме.

Актуелна светска економска криза, праћена (али и проузрокована) либерализацијом и дерегулацијом тржишта, затим растом незапослености и успоравањем раста или његовим потпуним изостајањем, као и условно речено одумирањем средње класе, спада у једно од главних обележја данашњег (економског) света. И као што се то увек дешавало, она указује да савремена, важећа економска теорија више није довољна. Све више, наике, постаје очигледно да неолиберални модел, као тренутно последња варијација капиталистичког концепта, не даје позитивне одговоре и решења, бар не за огромну већину светске популације. У прилог овоме говори и чињеница да изванредан напредак технике и технологије последњих деценија није ишао у смеру олакшавања и побољшања квалитета живота радног становништва, већ је резултирао повећањем незапослености, с једне стране, као и још већим увећањем финансијске моћи „савремене елите“, с друге, чиме је дошло до још већег продубљавања јаза између малог броја богатих људи и огромне већине сиромашних, а све то праћено слабљењем средње класе у развијеним, као и њеним нестајањем у неразвијеним земљама. Произилази да су креатори неолибералне политике деловали у корист високо развијених земаља, а пре свега у корист крупних власника капитала. А право оличење најкрупнијег капитала представљају мултинационалне компаније²

² „Снага глобализма, путем трговачких уговора, дерегулације и приватизације смањује способност националних држава да делују с било каквом политичком независношћу. Проистекли вакуум моћи ће испунити само једна алтернатива – мултинационалне корпорације.” (Dž. R. Sol, *Propast globalizma i preoblikovanje sveta*, Beograd, 2010.)

Актуелна владавина (нео)либералног економског модела није оправдала наде, као уосталом ни претходне³, али је већ доста дуго неприкосновена. Тек током последњих неколико година, наиме, у економској мисли су започеле озбиљне дискусије о алтернативним путевима и моделима, повезане пре свега с местом и улогом државе у економском животу. Чини се, више него на теоретском плану, оне су изазване реалним стањем привреда, при томе не само у транзиционим, тј. бившим социјалистичким земљама. Такав касни повратак на питање које је требало, очевидно, разматрати на почетку транзиционог процеса, изнова сведочи да су потези повлачени не по редоследу по којем је то требало чинити⁴, тј. идеологија је као и много пута раније била изнад науке. Неокласични модел, оличен у Вашингтонском договору и његовим политикама, уз апологетско проглашавање краја историје⁵, био је наметнут не само латиноамеричким земљама, за које је и био формулисан крајем 1980-их година, већ и бившим социјалистичким, такође и другим неразвијеним или земљама у развоју.

Да би се схватила суштина проблема, погледајмо најпре теоријске основе савремене економске теорије.

Претпоставке неокласичне економике и економска реалност

Економску теорију уопште, а савремену посебно, не треба, па није ни могуће, посматрати као хомогену. Њу чине различити аналитички правци – данас у економској теорији преовладава приступ који се назива различито: „доминантан”, „стандардан”, „ортодоксан”, „либералан”, „неокласичан”, понекад чак „валрасовски” и „маргиналистички”. Без обзира на разлике у називима, наведене правце карактерише неколико заједничких одлика, тј. претпоставки, које омогућују да се истакне општа слика владајуће економске парадигме. Полазна тачка те парадигме је рационална индивидуа, одељена од спољашњег, социјалног света, која тежи да максимизује своју корисност, тј. *homo oeconomicus*, који ступа у односе с другим економским субјектима (актерима) искључиво посредством тржишта. Разматрани приступ је либералан: он верује у способност тржишта да се саморегулише⁶ захваљујући флексибилности цена, даље он верује у ефикасност тог саморегулисања у ефикасном управљању привредом. Ако се не усредсредимо на неко посебно тржиште, већ на целокупност свих тржишта, тај приступ доводи до теорије опште

³ Ово је трећи период у коме, у светским размерама, преовладава економска идеологија либерализма. Претходни периоди владавине вере у свемоћ саморегулишућег тржишта, у 1760- и 1840-им годинама, завршили су се друштвеним кризама: недостатком хране у Паризу и финансијском кризом и револуцијама. Актуелни период, који је почео с падом Берлинског зида, још није завршен, али већ се може говорити о његовим драматичним последицама.

⁴ Упор. E.S. Reinert, The role of the state in economic growth, *Journal of Economic Studies*, 1999, № 4–5.

⁵ F. Fukuyama, *The End of History and the Last Man*, New York, 1992. (Превод: F. Fukujama, *Kraj istorije i poslednji čovek*, Podgorica, 1997.)

⁶ Б. Хорват с пуним правом ову теорију (теорију тржишног фундаментализма, како ју је назвао Џ. Сорош) назива религијом – у њеној основи је никад и ничим доказана тврдња (= вера) да је слободна трговина „најбоља за све”. (Вид. B. Horvat, *Religija tržišnog fundamentalizma*, SBM-x, Beograd, 2004.)

равнотеже. Уз претпоставку да тим тржиштима управља савршена конкуренција, показује се могућим да се нађе такав скуп цена (по једна цена за сваку робу), за који се сва тржишта налазе у равнотежи, и та равнотежа је оптимална, у смислу који је одредила економска теорија. Тако, све се своди на одређивање цена – тржишта се регулишу искључиво путем цена.

Концепт економске индивидуе развијен је с циљем да се тржиште учини независним од ма каквог друштвеног утицаја, сваки индивидуални субјект и остварује такву независност: поред њега и његове тежње ка максимизацији корисности нема ничега. Поседујући потпуни редослед својих личних преференција, сваки субјект бира сасвим независно корпу добара која ће му донети оптимално задовољство. Друштвени односи се стварају слободним активностима таквих, рационалних субјеката, и практично се састоје из „рационалности”, која као да представља формалну супстанцу, заједничку свим субјектима, али која не угрожава њихову независност. Социјалитет није одређен као однос према другоме, чак су економски субјекти суверена бића пре настанка односа, али односа не према другим субјектима, истим таквим економским индивидуама, већ односа према предметима. Сувереност посебног, изолованог потрошача налази се, на тај начин, у центру економског света и њиме и почињу данашњи курсеви економике. Однос размене следи иза тога и одређује се као строго симетричан. Неокласична економска теорија посматра процес размене полазећи од неколико претпоставки, повезаних с већ представљеним *homo oeconomicus*-ом.

Прва претпоставка, коју Бенети и Картелије називају „хипотеза номенклатуре”⁷, састоји се у могућности да се *ex ante* одреди списак добара која се предлажу за размену. Тај списак чине елементарна добра хомогеног квалитета и он је потпуно познат свим учесницима у размени. Процес размене добара анализира се само с аспекта цена, али употребне вредности се не анализирају. То значи да су квалитети добара објективни, њихове карактеристике су познате свим учесницима.

Друга претпоставка неокласичне економике директно проистиче из претходне – претпоставља се да сваки размењивач тежи да максимизује једну објективну функцију, која се назива „корисност”, с променљивим које представљају количине добара одређених у складу с „хипотезом номенклатуре”. Неокласични појединац, према томе, има однос само према објектима, он је суверен и аутономан, њега интересује само потрошња добара. Другим речима, његов поредак преференција је стабилан и независан од других појединаца, и може се назвати хипотеза (или постулат) стабилног поретка преференција и независног од других појединаца.

Трећа претпоставка која се тиче *homo oeconomicus*-а изражава се као „принцип опадајуће граничне корисности” и значи да с порастом количине која се троши опада жеља за потрошњом.

Овакав појединац, *homo oeconomicus*, није објективан опис економске и друштвене стварности. Неокласична економика, у том смислу, представља утопијску конструкцију света у коме су се односи међу људима потпуно претворили у односе према објектима, према предметима потрошње, у простору формалне слободе. Фетишизам робе, како подвлаче Аљета и Орлеан⁸, овде је доведен до самог краја. У том свету равнотежа је положена у саме основе, и остварује се уз посредство искључиво конкурентских снага и механизма цена. У крајњој варијанти овог система, код Валраса и његове „чисте економике”, уопште нема потребе за новцем

⁷ С. Benetti et J. Cartelier, *Marchands, salariat et capitalistes*, Grenobles et Paris, 1980, стр. 94. (Цитирано у: М. Aglietta i А. Orléan, *Novac između sile i povjerenja*, Zagreb, 2007, стр. 25.)

⁸ М. Aglietta i А. Orléan, *Novac između sile i povjerenja*, Zagreb, 2007, стр. 28.

и он и не постоји. Он је затим у привредни систем унесен споља, али само као техничко средство које олакшава размену.⁹

У сагласности с теоријским основима неокласичне економике, савремена теорија посматра и економски раст, односно развој, као процес који се дешава по аутоматизму, који у потпуности настаје из игре на тржишту. Све економске делатности од истог су значаја, потпуно исто као што је за *homo oeconomicus*-а од истог значаја потрошња сваке робе, или као што је за појединачног капиталисту од истог значаја свака производња. Пошто саморегулишуће тржиште обезбеђује најефикаснију расподелу и употребу ресурса, места било за какву улогу државе нема и не треба да буде. Улога државе своди се на „обезбеђење услова” за обављање економских послова.

У трагању за алтернативом: смена парадигме

Као што је раније био случај с другим економским теоријама, данас је јасно да неокласична економика, односно њен најизраженији, неолибералистички концепт не може (или неће) дати одговор како на светску кризу, тако и на друге економске (и социјалне) проблеме. У стварању нове парадигме која треба да да те одговоре, осим од економске науке потребно је потражити помоћ и од других научних дисциплина, пре свега социологије. Неолибералистички концепт *homo oeconomicus*-а, посебно раста и развоја, подразумевао је стварање нове вредности на уштрб квалитета живота огромне већине становништва и природне средине као необновљивог ресурса. Да ли су привредни раст и развој оправдани уколико иду у корист уских слојева друштва, уколико је праћен уништавањем животне средине, чиме се ставља у питање опстанак људске врсте у релативно даљој будућности, или је потребно створити парадигму чији ће развој производних снага, науке и технологије ићи у корист човечанства као целине, уз остављање барем једнаких могућности наредним генерацијама да раде, стварају и живе?

У потпуном складу с тим погледима, у сарадњи вашингтонских власти и међународних финансијских организација, био је осмишљен систем макроекономских политика који је добио назив Вашингтонски договор (вид. таб. 1, леву колону). Доктрина слободног тржишта, представљена у том Договору, у данашњем свету и у данашњој економској науци, међутим, није ствар слободе избора. Она се намеће свим земљама, посебно земљама у развоју и у транзицији. У светским размерама, та доктрина је наметнута помоћу јаких финансијских институција као што су Међународни монетарни фонд, Светска банка, Светска трговинска организација.

Табела 1. Оригинални и „проширени” Вашингтонски договор

Оригинални Вашингтонски договор	„Проширени” Вашингтонски договор. Претходних 10 тачака, плус:
1. Фискална дисциплина	11. Корпоративно управљање
2. Преусмерење јавне потрошње	12. Борба против корупције
3. Пореска реформа	13. Флексибилна тржишта рада
4. Финансијска либерализација	14. Приступање Светској трговинској организацији

⁹ Монетарни проблеми су врло сложени и заслужују посебно разматрање. Тема овог рада на њих се не односи, па се њима даље нећемо бавити.

5. Јединствен и конкурентан девизни курс	15. Финансијски стандарди
6. Либерализација спољне трговине	16. „Опрезна” либерализација капиталног биланса
7. Либерализација прилива страних директних инвестиција	17. Апсолутно фиксни или флексибилан девизни курс
8. Приватизација	18. Независна централна банка/циљана инфлација
9. Дерегулација	19. Систем социјалне заштите
10. Обезбеђење својинских права	20. Циљане мере за смањење сиромаштва

Извор: D. Rodrik, *Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion. A Review of the World Bank’s Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform*, *Journal of Economic Literature*, 2006, № 4, стр. 978.

Многе земље Латинске Америке и Африке, као и бивше социјалистичке, привратиле су те политике, скоро одмах, и скоро без изузетка. Супротставиле су се само поједине. Реформатори у тим земљама, такође њихови саветници, истицали су, потпуно у духу неокласичних догми, да ће тај прелаз (на тржишну привреду) донети привремену кризу, али да ће затим, врло брзо, економије тих земаља оздравити, а њихова нова власничка структура обезбедиће брзо надокнађивање привременог пада а затим и брзи раст и приближавање развијеним земљама.

Прокоментаришимо укратко оригиналне политике Вашингтонског договора¹⁰, да бисмо увидели њихову сагласност са ставовима неокласичне економске теорије.

1. *Фискална дисциплина*. Велики и стални дефицити буџета рађају инфлацију и одлив капитала. Државе морају да сведу тај дефицит на минимум.
2. *Посебна усмереност друштвених расхода*. Субвенције предузећима морају да буду сведене на минимум. Влада треба да троши новац само у сфери образовања, здравства и за развој инфраструктуре.
3. *Пореска реформа*. Сфера опорезиваних у друштву мора да буде широка, али стопе пореза – умерене.
4. *Каматне стопе*. Каматне стопе треба да одређују унутрашња финансијска тржишта. Стопа понуђена улагачима мора да стимулише њихова улагања у банке и да спречава бекство капитала.
5. *Девизни курс*. Земље у развоју треба да уведу такав девизни курс који би помагао извозу, чинећи извозне цене конкурентноспособнијим.
6. *Трговински либерализам*. Царине треба да буду минималне и не треба их увести за оне робе ткоје доприносе (као делови сложенијег производа) извозу.
7. *Директне стране инвестиције*. Треба да буде прихваћена политика стимулисања и привлачења капитала и технолошких знања.
8. *Приватизација*. Треба на сваки начин стимулисати приватизацију државних предузећа. Приватна предузећа морају да буду ефикаснија макар стога што су менаџери заинтересовани непосредно за вишу производност рада.
9. *Дерегулација*. Сувишно државно регулисање рађа само корупцију и дискриминацију према подређенима, који немају могућности да се пробију до виших слојева бирократије. С регулацијом индустрије треба прекинути.
10. *Власничка права*. Ова права треба да буду гарантована и ојачана. Слаба законодавна база и неефикасан правни систем умањују значај стимуланса за акумулацију и акумулисање богатства.

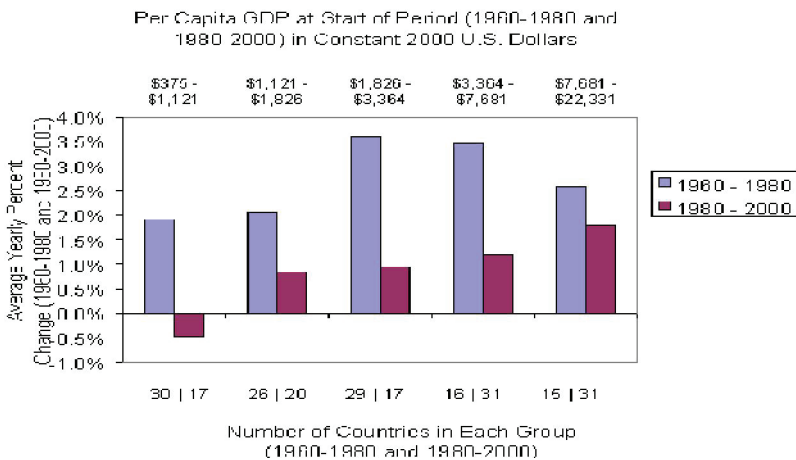
¹⁰ J. Williamson, *What Washington Means by Policy Reform*, 1990.

Циљ реформи спроведених у бившим социјалистичким земљама ко-ришћењем препорука из овог Договора био је конкурентни капитализам, њихова методологија неокласична економика, а идеолошка основа – сопствени интерес. Индивидуални услови сваке посебне земље нису узимани у обзир. Дебата о трансформацији била је ограничена на брзину реформи: једино питање било је треба ли економије транзиционих земаља одмах либерализовати, стабилизovati и приватизовати, што је захтевало приступ такозване шок-терапије, или треба применити градуалистичке неокласичне политике, са споријим приступом (градуалистички приступ). Али, као што је показао Марангос¹¹, дебата присталица двају приступа у суштини је била без значаја: оба приступа прихватила су, с малим колебањима и одступањима, комбинацију шок-терапије и градуалистичке стратегије.

Резултати примене тих политика показали су се као више него жалосни, како је на глобалном нивоу доказано још пре више од десет година (вид. сл. 1, која је обухватила 116 земаља у периоду пре и после глобализације /1960–1980 и 1980–2000/, идентификоване с применом политика Вашингтонског договора). Од многих показатеља којима се ти резултати могу илустровати, поменимо још образовање, с обзиром да се економија (и уопште друштво) будућности не могу замислити без знања (вид. сл. 2). Покушаји да се „побољша” Вашингтонски договор (вид. таб. 1, десну колону, такође и друге, које овде нећемо посебно апострофирати¹²), нису дотicali суштину владајуће теорије, иако су и обраћали пажњу на у оригиналним политикама недостајуће институционалне моменте.

Слика 1. Економски раст 116 земаља света у периоду до и после глобализације

Average Yearly Change in Real Per Capita GDP



Извор: М. Weisbrot, D. Baker, E. Kraev and J. Chen. *Scorecard on Globalization 1980-2000: Twenty Years of Diminished Progress*, Washington, 2001, стр. 16.

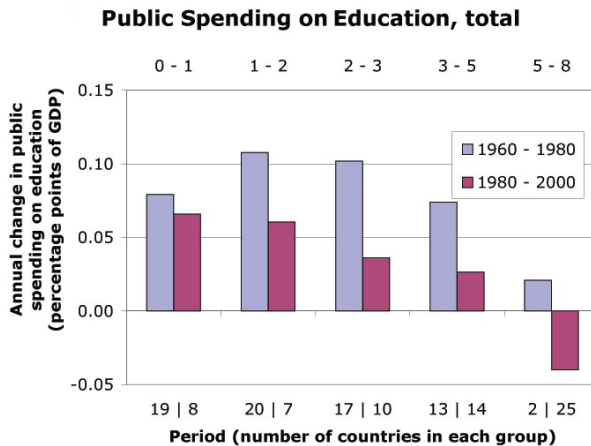
¹¹ J. Marangos, A Political Economy Approach to the Neoclassical Model of Transition, *American Journal of Economics and Sociology*, 2002, № 1.

¹² Вид. о томе на пример у раду: I. Stojanović, Kraj „neoliberalne ere” i nova paradigma za razvojne strategije privrede, posebno privrede Srbije, Šesti međunarodni naučni skup *Razvojne strategije preduzeća i privrede*, Beograd, 2008.

У циљу реализације сопствених интереса, светска олигархија настоји да ослаби националне системе безбедности и институције државне власти и националног суверенитета (замањујући их, наводним, међународним правом и институцијама), те уништи националне економске структуре (потчињавајући их интересима транснационалног капитала)¹³ те се на тај начин поставља и питање националне безбедности наше земље и у којој мери нам прети опасност од колонијализма. Управо, спровођење препорука (политика) Вашингтонског договора дало је изузетан допринос у том смислу.¹⁴

Очевидно, као нужна показала су се тражења алтернативних путева. Али, у ситуацији преовлађујуће већине неолибералног мишљења, немногобројни покушаји да се предложи алтернативни приступи тешко налазе пут до јавног разматрања – као правило они ако се чак и не прећуткују, али с малим изузецима немају скоро никаквог практичног утицаја, и на теоретском нивоу и у спровођењу економске политике у транзиционим, такође и у другим земљама.

Слика 2. Издвајања за образовање у периоду до и после глобализације



Извор: M. Weisbrot, D. Baker and D. Rosnick. *The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress*, New York, 2006, стр. 10.

Искуство с применом неолибералних политика заснованих на неокласичним економским постулатима показало се потпуно неодговарајућим. После више од две деценије, земље истока и југо-истока Европе, међу њима и Србија, у којој је после 2000. врло доследно спровођена оваква политика¹⁵, поново се налазе пред

¹³ Ј. Душанић, *Вашингтонски консензус – кодификовани програм економског неоколонијализма*, Београд, 2007, стр. 29.

¹⁴ „Једва да је и теоријски могуће ефикасније решење за подривање домаћег производног апарата него што је спој потпуне либерализације увоза и проглашења конвертибилности домаће валуте у привредама које иначе нису биле у одговарајућој мери конкурентне на светском тржишту” (В. Babić, *Zemlje Istoka: Privredni oporavak kroz obnovu međusobne saradnje*, *Economist*, 1994, № 3–4, стр. 149.)

¹⁵ „Цео комплекс економских политика, односно кредитно-монетарна политика, фискална (пореска и буџетска) политика и политика девизног курса су се одлично уклопиле у сценарио по коме се, како каже Штиглиц, спроводи „шок терапија”” (Н. Богавац-Цветковић,

избором стратегије развоја и политика, које треба да учине могућим излазак из кризе и кретање ка просперитету. Нужно је, очевидно, тражити друге политике и друга решења. Управо то се може и видети: све чешће се појављују предлози смене економске политике новом, при чему се у центру пажње као правило налази (ре) индустријализација¹⁶.

Табела 2. Алтернативни модели трансформације и примарни елементи

Примарни елементи	Модели трансформације				
	Шок-терапија	Неокласични градуализам	Пост-кејнзијански	Плуралистички тржишни социјализам	Неплуралистички тржишни социјализам
Економска анализа	Неокласична	Неокласична	Пост-кејнзијанска	Марксизам	Марксизам, Маоизам
Брзина	Шок-терапија	Градуализам	Градуализам	Градуализам	Градуализам
Политичка структура	Плурализам	Плурализам	Плурализам	Плурализам	Неплурализам

Извор: J. Marangos, Alternative paths to the transition process, *International Journal of Social Economics*, 2005, № 4, стр. 309.

Нова решења наравно постоје, треба се само ослободити од владајуће неокласичне економске парадигме. То је, међутим, међу српским економистима за сада тешко запазити, с малим изузецима¹⁷. У условима одсуства плодотворне дискусије међу економистима у земљи, могуће је и потребно користити искуства иностраних економиста. Неки су подвргли неокласичну теорију заснованој критици.¹⁸ Други су потражили нова решења. Тако је Марангос навео пет алтернативних модела транзиције:

- шок-терапија,
- градуалистички неокласични,
- посткејнзијански транзициони,
- плуралистички тржишно-социјалистички транзициони, и
- неплуралистички тржишно-социјалистички транзициони (кинески), који се разликују по примарним (таб. 2) и секундарним елементима (таб. 3).

Сваки од тих модела препоручује одговарајуће политике у односу на секундарне елементе, и захтева одговарајуће институције (таб. 3). Показује се да је приступ шок-терапије најмање захтеван, и због те своје једноставности, уз примамљив циљ – „устоварити исправне цене” – он је, нажалост, био у основи примењен, макар у почетној етапи трансформације.

И. Стојановић, Р. Павловић, Ефекти економске политике на финансијске перформансе предузећа, *Нова српска политичка мисао*, 2012, № 1–2, стр. 122.)

¹⁶ Видети, на пример, амбициозан, али и прилично сиромашан документ *Nacrt Strategije reindustrijalizacije Srbije*, Београд, 2013. Крајем прошле године, у организацији САНУ и Београдског универзитета, одржан је и велики научни скуп посвећен овим питањима. Треба се надати да ће се ускоро појавити зборник радова с тог скупа.

¹⁷ Изузецима пре свега сматрамо сопствене радове последњих неколико година. Већи њихов део наведен је овде.

¹⁸ М. Aglietta i А. Orléan. *Novac između sile i povjerenja*, Zagreb, 2007.

Табела 3. Агтернативни модели трансформације и секундарни елементи

Секундарни елементи	Модели трансформације					
	Шок-терапия	Неокласични радикализам	Пост-кејнзијански	Постушна	Плуралистички тржишни социјализам	Централистички тржишни социјализам
Либерализација цена	Моментална	Поступна	Поступна	Индустријска и доходна политика и регулација	Поступна	Поступна
Стабилизација	Без државне интервенције	Поступно уклањање извора државне интервенције	Поступна	Индустријска и доходна политика и регулација	Тржишно планирање	Тржишно планирање и централне директиве
Приватизација	Тренутна, путем реституције, аукција и слободна расподела ваучера	Поступна, путем аукција	Поступна	Индустријска и доходна политика и регулација	Апропријација фирми од стране радника (радикално-управљање фирме), Лизинг земље и капитала, приватизација малтих предузећа	Развој ТУЕ* и приватних фирми у специјалним економским зонама, Лизинг земље
Институције	Формалне и неформалне институције као производ тржишних снага	Поступан развој формалних и неформалних институција као производ тржишних снага	Формалне институције као производ државне акције и неформалне институције као производ тржишних снага	Формалне институције као производ државне акције и неформалне институције као производ тржишних снага	Формалне институције као производ државне акције и неформалне институције као производ тржишних снага	Неформалне институције као производ тржишних снага
Монетарна политика, финансијски систем	Тренутно успостављање независности централне банке и приватних банака	Поступно успостављање независности централне банке и приватних банака	Државом контролисана централна банка и државне банке	Државом контролисана централна банка и државне банке	Државом контролисана централна банка и државне банке	Државом контролисана централна банка и државне банке
Фискална политика	Тренутно успостављање неутралног пореског система и балансираног буџета	Поступно успостављање неутралног пореског система и балансираног буџета	Дискрециони порески систем и дискрециона пореска политика	Дискрециони порески систем и дискрециона пореска политика	Дискрециони порески систем и дискрециона пореска политика	Дискрециони порески систем и дискрециона пореска политика
Међународна трговина, спољна помоћ	Тренутно успостављање слободне трговине, потпуна конвертабилност валуте. Условно спољна помоћ	Платна унија. Условно спољна помоћ	Кипринишка унија. Условно спољна помоћ	Социјалистичка царинска унија	Царинске и нецаринске баријере. Дискрециона политика курса	Царинске и нецаринске баријере. Дискрециона политика курса
Социјална политика	Тренутно успостављање мреже основног социјалног осигурања	Поступно успостављање мреже основног социјалног осигурања	Држава благостања	Држава благостања.	Предузећа заснована на принципу обезбеђења запослености	Држава благостања. Грантовања доходак за елементарно преживљавање

* Township and Village Enterprises (TVEs), тржишно оријентисана јавна предузећа под надзором локалних власти.
Извор: J. Matangos, *Alternative paths to the transition process, International Journal of Social Economics*, 2005, № 4, стр. 314.

Узимајући у обзир да је процес трансформације у бившим социјалистичким земљама отишао далеко, и да су већим делом реформе учињене неповратним (или су бар такве биле интенције), могло би се учинити да таква анализа има историјски значај и карактер. Али, резултати остварени спровођењем прихваћених стратегија упозоравају да то не мора да буде тако, и да је у наредном избору стратегије нужно уважавати друге приступе. Посебно у Србији и другим земљама које никако не могу да изађу из дугогодишње кризе.

Други канон: нови или заборављени приступ?

Корак даље у анализи трансформационог процеса и утирању других путева учинили су економисти који заснивају позиције на претпоставкама Другог канона (вид. сл. 3).¹⁹ Његов однос према Вашингтонском договору аутор је детаљније представио на другом месту²⁰. Полазећи од тих ставова, сматрам²¹ да је за будући развој Србије потребно изабрати стратегију која ће користити средства економског развоја примењивана од стране успешних земаља, али која су касније забранили Светска банка и Међународни монетарни фонд (вид. таб. 4).

Чак и површан поглед чини овај списак неупоредиво сложенијим и дубљим од средстава предложених у оквиру Вашингтонског договора, који је увео политике неолиберализма, тј. неокласичне економике (вид. горе). Идеје Договора имале су огроман утицај на економски живот многих земаља у последњој деценији двадесетог века, постајући основа (нео)либералног фундаментализма. Владе које су приступиле реформисању економије и економске политике, не само земаља транзиционе економије, већ и развијених и оних у развоју, добили су својеврсни рецепт.

Термин Вашингтонски договор стекао је посебан значај, особито у светлости краха совјетског система, када су почела тражења алтернативних идеја. Изгледало је да је та идеја пронађена. Успех таквог „универзалног” рецепта био је олакшан сигурним тоном („договор”), његовом једноставношћу и примамљивошћу, предређујућим карактером његових постулата, његовом директивном сигурношћу, местом настанка – Вашингтоном, престоницом непобедиве империја. Неопходност новог, администрирања оријентисаног на тржиште ради исправљања ефеката економских реформи, које је захтевао Договор, као и одсуство алтернативе достојне поверења допринели су уздицању његове репутације, његовог елана. Ако све то не би било довољно, умешала би се упорност ММФ и Светске банке, чији кредити су били условљени управо у духу идеја Договора.²²

¹⁹ Другим канонем Е. Рејнерт назива економску теорију засновану на искуству и биолошким метафорама, која води порекло из времена Ренесансе, и која је допринела претварању земаља данас напредног света у развијене. Вид. Э.С. Райнерт, Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными, Москва, 2011, с. 56–57. Вид. шему генеалогског дрвета Другог канона на сл. 2.

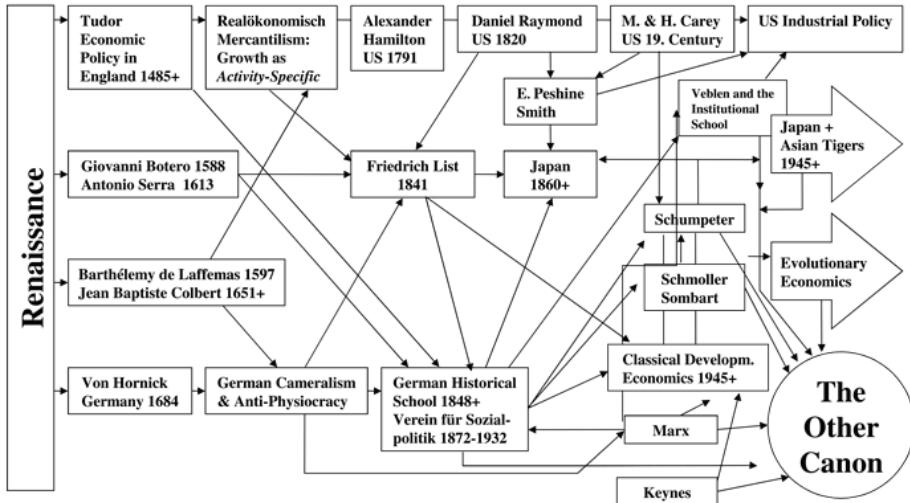
²⁰ R. Bukvić, *The Other Canon Against Washington Consensus: Re-Industrialization as a Condition for Economic Revival and Development*, Belgrade, 2010.

²¹ R. Bukvić, *Transformaciona kriza i perspektive privrede Srbije u epohi globalizacije i finansijske krize*, Beograd, 2011.

²² А.И. Уткин, *Глобализация: процесс и осмысление*, Москва, 2001, стр. 15–16.

Слика 3. Настанак и развој Другог канона

Reality Economics: The Knowledge- and Production-Based Other Canon of Economics



Извор: Э.С. Райнерт, Как богатые страны стали богатыми..., Москва, 2011, с. 63.
(The family tree of The Other Canon, <http://www.othercanon.org/papers/tree.html>)

Поређење таб. 4 с политикама Вашингтонског договора доводи нас до појмова планова Моргантауа и Маршала, с драгоценим историјским искуствима њихове примене. Размотримо укратко те планове, пре свега у њиховом теоријском значењу. Посебан значај при томе има њихово поређење, које у исто време показује и њихов однос према одговарајућој економској парадигми.

Табела 4. Средства за национални економски развој

Прихватање да богатство настаје у везама између активности с растућим приносима и континуираном механизацијом. Разумевање да је држава у „погрешној бранши”. Свесна политика која истиче, помаже и штити те активности.
Тим активностима се у одређеној географској области обезбеђују привремени монополи / патенти / царинска заштита.
Прихватање става да је економски развој синергијски феномен, тако да се форсира што већа разноврсност и подела рада у привреди. „Максимирање поделе рада и броја послова у земљи” (A. Serra, 1613) и копирање економске структуре Венеције и Холандије.
Теоријско схватање да индустријализација (и напредне услужне делатности) истовремено решавају четири велика економска проблема сиромашних држава: повећавају додатну вредност, повећавају запосленост, повећавају плате и смањују дефицит платног биланса.
Значај тога да се привуку компетентни људи из иностранства (што је далеко важније од иностраног капитала). То је било веома важно већ у Енглеској у време династије Тјудора (кроз историју су религијски прогони чинили да су се нације самовољно лишавале својих најобразованијих грађана).

Релативно потлачивање великих земљопоседника. Од Фиренце у XIII веку преко Енглеске од 1485, до Јужне Кореје после Другог светског рата. Физиократија (одакле стандардна економија води порекло) била је побуна великих земљопоседника против такве политике. Ова листа средстава националног економског развоја у ствари је антифизиократска политика.
Пореске олакшице за привредне делатности које желимо да изградимо.
Јефтине кредити за исте те делатности.
Подршка у извозу за исте те делатности.
Помоћ да се повећа обрадива површина и помоћ пољопривреди генерално, иако морамо бити потпуно свесни да та грана никако није у стању да сама извуче земљу из сиромаштва.
Велико тежиште на образовању и знању.
Патентна заштита за нове проналаске.
Извозне царине и забране извоза да би сировине постале скупље за инострану индустрију (невероватно ефикасно коришћене од стране Енглеске у XVI веку да би сломила италијанску текстилну индустрију).

Извор: Э.С. Райнерт, Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными, Москва, 2011, стр. 112–114.

Моргентауови и Маршалови планови као представници двају типова економске политике (старе и нове парадигме)

Појам Моргентауов план користи се у два значења: 1) као споразум потписан у 1944. години, који одређује окупациону политику у послератној Немачкој, и 2) као било какав послератни програм, створен да би се изазвало и обезбедило разоружавање Немачке смањењем њене индустријске моћи.

Генеза плана је следећа. Председник САД и премијери Велике Британије и Канаде разматрали су и усвојили планове даље борбе против Немачке (и Јапана). У страху да би Немачка поново могла да изазове рат, био је усвојен и план њеног послератног преуређења – „Програм спречавања Немачке од изазивања 3. светског рата”, који је припремио министар финансија САД Х. Моргентау мл. Немачка ће бити подељена на три дела, деиндустријализована и демилитаризована. Предвиђало се уништавање фабрика, демонтажа фабрика и њихово преношење у савезничке земље, извођење неких индустријских зона из састава Немачке, конфискација индустрија које остају на њеној територији и ограничавање њихове производње. На тај начин она би се претворила у аграрну земљу, првенствено малих фармера. Препостављало се да ће она постати мирољубива нација, да ће ближи контакт с тлом довести до моралне регенерације немачког становништва, да ће га то припитомити и пацификовати, и тако ће следећи рат бити спречен.

План је стартовао одмах после капитулације Немачке. У току 1946. и 1947. године постало је јасно да је његова примена изазвала велике економске проблеме. Између осталог, продуктивност у пољопривреди снажно је пала, што је делом било резултат враћања у пољопривреду многих који су изгубили радна места у индустрији. Бивши председник Хувер добио је задатак да посети Немачку и информише Вашингтон о природи и узроцима проблема. У извештају он је навео пет илузија о послератном развоју Немачке и међу њима као прву истакао: „Илузија је да би Нова Немачка остала после анексија могла да се сведе на „пољопривредну државу”. То се не може учинити, а да се не уништи или некуда не исели 25 милиона

људи.”²³ Тиме је био идентификован прави узрок проблема. Хуверови извештаји, наравно, били су засновани на скрупулозним истраживањима, и стога није било чудно да је он поново открио суштину меркантилистичке теорије становништва: „Индустријска земља може да храни и издржава веће становништво него пољопривредна исте такве величине.”²⁴ Исто као што је и А. Смит истакао разлику између ловачких и пастирских народа: „А веома је велика разлика између броја пастира и броја ловаца које иста површина једнако плодне земље може издржавати”²⁵, с импликацијама за одбрамбену способност земље – индустријализација повећава стабилност земље.

Табела 5. Основне карактеристике Маршалових и Моргентауових планова (Шумпетерови и Малтусови облици економске делатности у поређењу)

Типичне црте Шумпетерових облика делатности (корисних за извоз)	Типичне црте Малтусових облика делатности (некорисних за извоз у одсуству Шумпетеровог сектора)
Растући принос	Опадајући принос
Динамична несавршена конкуренција	Савршена (робна) конкуренција ⁴
Стабилне цене	Крајње нестабилне цене
Генерално квалификован рад	Генерално неквалификовани рад
Стварање средње класе	Стварање феудалног (класног) уређења
Плате се тешко обарају	Плате се лако обарају
Технички прогрес доводи до високих плата произвођача („фордистички режим плата”)	Технички прогрес најчешће доводи до нижих цена за потрошаче
Стварају се велики синергијски ефекти (ефекти кластера, „linkages”)	Ствара се мало синергијских ефеката

Извор: Э.С. Райнерт, Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными, Москва, 2011, стр. 181.

После непуна три месеца план је тихо био заустављен. Уместо њега успостављен је Маршалов план, који је као циљ имао реиндустријализацију Немачке и Европе. Он је био инаугурисан у јуну 1947. године, с образложењем²⁶ у потпуности

²³ Н. Hoover, Hoover Industry Program, *Weekly information bulletin*, № 87, 1947, стр. 28.

²⁴ Цит. у: Э.С. Райнерт, Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными, Москва, 2011, стр. 183.

²⁵ А. Смит, *Исследование о природе и причинах богатства народов*, Москва, 1962, стр. 460.

²⁶ Маршалов говор открива срж односа између индустрије и пољопривреде, као језгра западне цивилизације: „Селјак је увек правио храну да би је размењивао са онима који живе у граду за друге животне потрепштине. Та подела рада је основа наше модерне цивилизације. Њој сада прети лом. Индустрије у градовима не производе довољно робе да би могли да је размењују са селјацима који производе храну (...) У међувремену, у градовима нема довољно хране и материјала за потпалу и на многим местима људи се приближавају граници глади. Владе због тога морају да користе своје девизне резерве да би купиле неопходну робу у иностранству (...) На тај начин, брзо се развија веома лоша ситуација која не слуги добро по свет. Модерни систем поделе рада на коме се базира размена робе, у опасности је да се распадне.” (<http://www.grinchevskiy.ru/1945-1990/plan-marshalla.php>)

усклађеним с теоретским погледима које је у почетку 17. века истакао меркантилист А. Сера, сходно којима производња сировина и индустријска производња подлежу различитим законима.²⁷ Тим мишљењима су скроз до времена после Другог светског рата аргументовали да је земљама које производе сировине потребан и индустријски сектор. Данашњи „мејнстрим” у економској науци, нажалост, заборавао је таква мишљења, и кроз своје извршиоце, на челу с ММФ, чак директно забрањује сиромашним земљама да развијају индустрију, приморавајући их на „равноправно” такмичење с развијеним земљама, које су ради развоја индустрије користиле управо супротне политике од оних које се данас њима намећу.

Данас се појам Маршалов план често погрешно идентификује с ма каквим планом који доноси велике ресурсе сиромашним земљама, не видећи његову суштину – (ре)индустријализацију. Стога је потребно навести његове важне одлике и то по чему се он разликује од плана Моргентауа (вид. таб. 5).

У наведеном прегледу јасно се види шта треба предузети, као и где се налазе транзиционе земље, међу њима и Србија. Да би све било јасно, навели смо и преглед средстава коришћених од времена Хенрија VII у Енглеској (1485) до Јужне Кореје (1960-е године), али која су касније забранили Светска банка и ММФ (таб. 4).

Примена таквих мера на располагању је економским политикама земаља још од времена краља Хенрија VII, и била је успешна пре свега у данас развијеним земљама. Развој индустрије, као основе развоја целе привреде и друштва, с њеним синергијским и системским ефектима, немогуће је замислити без коришћења наведених мера и ставова.²⁸ У тим разматрањима, као што сам већ истакао²⁹, посебно је поучан пример примене Моргентауовог плана и његове замене Маршаловим планом. Те типове економских политика треба поново научити и те лекције узимати у обзир приликом конципирања развоја транзиционих земаља.

Табела 6. Два различита типа економске теорије

Основа данашње стандардне теорије	Основа Другог канона („Алтернативна теорија“)
Равнотежа у условима савршене информације и савршеног предвиђања	Обучавање и доношење одлука у условима нестабилности (Шумпетер, Кејнс, Џорџ Шекл)
Високи ниво апстракције	Ниво апстракције бира се у зависности од постављеног задатка
Одсуство људске воље и духа као економских фактора	Geist- und Willens-Капитал, капитал људског духа и воље, а такође предузетништво сматрају се покретачким снагама економије
Неспособност да се објасне иновације у оквирима система	Иновације се сматрају централном покретачком снагом

²⁷ Вид.: A. Serra, *Kratka rasprava o uzrocima koji mogu izazvati obilje zлата i srebra u kraljevinama u kojima nema rudnika s primjenom na kraljevinu Napulj*, Zagreb, 1952, посебно поглавље 3.

²⁸ Детаљније разматрање овог проблема дато је у: R. Bukvić, *The Other Canon Against Washington Consensus: Re-Industrialization as a Condition for Economic Revival and Development*, Belgrade, 2010.

²⁹ Вид. радове аутора: *Foundation, Results and Perspectives of Transition: A Case of Serbia*, *Економика*, 2010, № 4; *Morgentauov plan i Vašingtonski konsenzus: ima li razvojnog izlaza za zemlje u tranziciji*, Beograd, 2010; *Transition in Serbia: Foundations, Results and Perspectives*, 4th International Conference on European Studies, *Social, Economic and Political Transition of the Balkans*, Epoka University, Tirana, 8–9 November 2013.

Покретачком снагом капитализма сматра се капитал као такав	Покретачком снагом капитализма сматра се ново знање, које ствара тражња за стварањем капитала у финснијском сектору
Метафоре се позајмљују из физике	Метафоре се позајмљују из биологије
Модел разумевања је механички (begreifen)	Модел разумевања је квалитативан (verstehen), не своди се на цифре и симболе
Материја претходи духу	Geist (дух) претходи материји
Пажња је концентрисана на човеку-потрошачу: Људи су животиње које су научиле да се трампе (Адам Смит)	Пажња је концентрисана на човека иноватора и произвођача: Људи су животиње које не само раде, већ су и способне за иновације (Абрахам Линколн)
Пажња је концентрисана на статичке/релативно статичке процесе	Пажња је концентрисана на промене/прогрес
Теорија није кумулативна/историјско искуство нема значаја	Кумулативна узрочност/историја има значаја/последични ефекти (Мирдал, Калдор, Шумпетер, немачка историјска школа)
Растући принос од обима или његово одсуство сматрају се небитним	Растући принос и његово одсуство кључан су фактор у објашњењу разлика у дохоцима фирми, региона и земаља (Калдор)
Висока прецизност (прецизна непрецизност се претпоставља приближној исправности)	Релевантност је важнија од прецизности. Компромис између релевантности и прецизности признаје се за потребну одлику науке
Савршена конкуренција (робна/ценовна конкуренција) сматра се идеалном ситуацијом и циљем друштва	Конкуренција, по Шумпетеру покретана иновацијама и знањима, сматра се основном прогреса и идеалном ситуацијом. У ситуацији савршене конкуренције, равнотеже и одсуства иновација капитал се обезвређује (Шумпетер, Хајек)
Тржиште се сматра механизмом регулисања цена	Тржиште се сматра местом такмичења и механизмом избора између различитих производа и одлука (Шумпетер, Нелсон и Винтер)
Претпоставка о једнакости I: одсуство различитости	Различитост је кључан фактор (Шумпетер, Шекл)
Претпоставка о једнакости II: све врсте економске делатности су исти и једнако важни као носиоци економског раста и благостања	Раст и благостање зависе од врсте делатности; разне врсте економске делатности имају различите потенцијале за примену нових знања
Теоретске и практичне препоруке дају се независно од контекста (један лек за све болести)	Теоретске и практичне препоруке директно зависе од контекста
Економија се сматра независном од друштва	Економика се сматра нераздвојно повезаном с друштвом
Технологије се сматрају бесплатним добром, небеском маном	Знање и технологије се производе, имају трошкове и штите се. Њихову производњу стимулише систем, који обухвата законе, институције и одговарајућу политику
У основи система и теорије су уравнотежујуће снаге	Кумулативне снаге сматрају се важнијим од уравнотежујућих и стога постају основ система
Економска наука се сматра за Хармониелехре; Економија се посматра као саморегулишући систем, који тежи равнотежи и хармонији	Економска наука се сматра нестабилном дисциплином, у којој се често дешавају конфликти. Стабилност економије достиже се уз помоћ стратешких мера (Кери, Полањи, Вебер, Кејнс)

Користи се појам репрезентативна фирма	Репрезентативна фирма не постоји. Свака фирма је јединствена (Едит Пенроуз)
Статички оптимум. Савршена рационалност	Динамичка оптимизација у условима нестабилности. Ограничена рационалност
Реална економија и финансијска економија се не разликују	Конфликти између реалне и финансијске економије сматрају се нормалним и захтевају регулацију (Хајмен Мински, Кејнс)
Уздржавање од потрошње доводи до акумулације, која се сматра узроком раста	До акумулације доводи профит (Шумпетер). Акумулација као таква не доприноси расту и није за њега пожељна (Кејнс)

Извор: Э.С. Райнерт, Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными, Москва, 2011, стр. 339–341.

Закључак

Економска теорија представљена у савременој доминантној парадигми – неокласична економика, заснована је на претпоставкама о сувереној индивидуи и саморегулишућем тржишту. Она је довела, с једне стране, до потпуног одстрањења из теоријских разматрања таквих суштинских ствари, какве су настанак и улога економских и друштвених институција, као на пример новца, а с друге стране до доказивања нужности „минималне” државе. Други момент, који је предмет разматрања у овом раду, имао је као резултат настанак и наметање, између осталог, (нео)либералне економске политике већини земаља света, пре свега неразвијеним и бившим социјалистичким. Резултати њиховог „развоја” на крају 20. и почетком 21. века показали су нужност тражења нових, алтернативних путева.

У тражењу тих путева није могуће, а ни пожељно, пресликавати постојеће институције и политике развијених земаља, али је потребно узимати у обзир (и) њихова историјска искуства. Развијене земље, наиме, свој развој су заснивале на државној интервенцији односно на заштити развоја сопствене економије (капитализма), као и на империјализму (колонијалној експлоатацији). Висок степен развоја развијених земаља није се заснивао на чистој примени економских закона већ у њиховој комбинацији с применом војне силе и економске надмоћи у односу на неразвијене земље света од стране светских олигарха. Ова империјалистичка свест присутна је и данас.

У теорији економског развоја и улоге државе у економском расту, и уопште у економији, један од таквих приступа је Други канон, економска теорија заснована на искуству и биолошким метафорама, која води порекло из времена Ренесансе, и која је допринела претварању земаља данас водећег света у развијене током претходних векова. Данас, нажалост, управо те земље намећу неразвијеним земљама потпуно супротне политике, које проистичу из претпоставки неокласичне економије, политике које само продубљују њихово заостајање од развијених земаља.

За разлику од неокласичне економије, Други канон се заснива на вишевековном искуству, пре свега данас развијених земаља, и претпоставља активно учешће државе у економском животу. Проучавање тог искуства једна је од претпоставки разумевања процеса економског раста и развоја. Смена савремене економске парадигме, с њеном супер упрошћеном шемом економије у којој се у центру налази суверени *homo oeconomicus*, и у којој су економске институције заувек дате и сталне, у којој тржиште и његова невидљива рука све сами регулишу, и којој стога није

потребно активно учешће државе, нужен је предуслов побољшања општег знања о економским процесима уопште, и о економском расту и развоју посебно.

На крају, логично се намеће питање да ли ће ниво људске свести нарасти у довољној мери да се упусти у коштац са проблемима с којима је суочено човечанство и промптно дати одговор на проблеме или је то утопија?

Литература

- Бобавац-Цветковић, Наташа; Ивица Стојановић и Радица Павловић. Ефекти економске политике на финансијске перформансе предузећа, *Нова српска политичка мисао*, 20, 2012, № 1–2, стр. 111–134.
- Буквић, Рајко. Вашингтонски консензус и деиндустријализација источне и југо-источне Европе, *Нова српска политичка мисао*, 20, № 1–2, 2012, стр. 7–28.
- Райнерт, Ерик С. *Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными*, Высшая школа экономики, Москва, 2011, 384 с.
- Речь Дж. К. Маршалла 5 июня 1947 г. в Гарвардском Университете, История США в документах, <http://www.grinchevskiy.ru/1945-1990/plan-marshalla.php>
- Смит, Адам. *Исследование о природе и причинах богатства народов*, Соцэкиз, Москва, 1962, 677 с.
- Уткин, Анатолий Иванович. *Глобализация: процесс и осмысление*, Логос, Москва, 2001, 253 с.
- Aglietta, Michel i André Orléan. *Novac između sile i povjerenja*, МАТЕ i Загребачка школа економије i managementa, Zagreb, 2007, 377str.
- Babić, Blagoje. Zemlje Istoka: Privredni oporavak kroz obnovu međusobne saradnje, *Ekonomist*, 47, 1994, № 3–4, str. 137–156.
- Bukvić, Rajko. Foundation, Results and Perspectives of Transition: A Case of Serbia, *Економика*, 56, 2010, № 4, pp. 10–26.
- Bukvić, Rajko. Morgentauov plan i Vašingtonski konsenzus: ima li razvojnog izlaza za zemlje u tranziciji, *Zbornik Kriza i razvoj*, Institut društvenih nauka, Beograd, 2010, str. 328–334.
- Bukvić, Rajko. The Other Canon Against Washington Consensus: Re-Industrialization as a Condition for Economic Revival and Development, 8th International Scientific Conference *Forces Driving the Revival of the Companies and Economy*, Megatrend University, Belgrade, 2010, pp. 267–276.
- Bukvić, Rajko. Transformaciona kriza i perspektive privrede Srbije u epohi globalizacije i finansijske krize, *Svetska finansijska kriza – izazovi i strategija*, ur. Oskar Kovač, Naučno društvo Srbije, Beograd, 2011, str. 139–174.
- Bukvić, Rajko. Transition in Serbia: Foundations, Results and Perspectives, ICES 2013, 4th International Conference on European Studies, *Social, Economic and Political Transition of the Balkans*, at Epoka University, Tirana, 8–9 November 2013, Conference Proceedings, pp. 556–572.
- Душанић, Јован. *Вашингтонски консензус – кодификовани програм економског неоколонијализма*, Београд, 2007.
- Fukujama, F. *Kraj istorije i poslednji čovek*, Podgorica: CID, 1997, 376 str.

- Hoover, H. Hoover. Industry Program, *Weekly information bulletin*, 1947, № 87, April.
- Horvat, Branko, *Religija tržišnog fundamentalizma*, додатак књизи: Stiglic, Džozef E. *Protivrečnosti globalizacije*, SBM-x, Beograd, 2004, стр. 297–301.
- Marangos, John. A Political Economy Approach to the Neoclassical Model of Transition, *American Journal of Economics and Sociology*, 61, 2002, № 1, pp. 259–276.
- Marangos, John. Alternative paths to the transition process, *International Journal of Social Economics*, 32, 2005, № 4, pp. 307–324.
- Reinert, Erik S. The role of the state in economic growth, *Journal of Economic Studies*, 26, 1999, № 4–5, pp. 268–326.
- Rodrik, Dani. Growth Strategies, NBER Working Paper 10050, Cambridge, MA, 2003.
- Rodrik, Dani. Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion. A Review of the World Bank’s Economic Growth in the 1990s: Learning from a Decade of Reform, *Journal of Economic Literature*, 44, 2006, № 4, pp. 973–987.
- Serra, Antonio. Kratka rasprava o uzrocima koji mogu izazvati obilje zlata i srebra u kraljevinama u kojima nema rudnika s primjenom na kraljevinu Napulj, ur. S. Štampar, *Ekonomisti XVII i XVIII stoljeća*, Kultura, Zagreb, 1952, стр. 111–188.
- Sol, Džon Ralston. *Propast globalizma i preoblikovanje sveta*, Arhipelag, Beograd, 2010.
- Stojanović, Ivica. Kraj „neoliberalne ere” i nova paradigma za razvojne strategije privrede, posebno privrede Srbije, Šesti međunarodni naučni skup *Razvojne strategije preduzeća i privrede*, Megatrend Univerzitet, Beograd, 2008, pp. 283–288.
- Nacrt Strategije reindustrijalizacije Srbije*, Radna grupa za reindustrijalizaciju, Nacionalni savet za privredni oporavak, Beograd, 2013, 17 str.
- Weisbrot, Mark; Dean Baker, Egor Kraev and Judy Chen. *Scorecard on Globalization 1980-2000: Twenty Years of Diminished Progress*, CEPR Briefing Paper, Washington, 2001, 32 pp.
- Weisbrot Mark; Dean Baker and David Rosnick. *The Scorecard on Development: 25 Years of Diminished Progress*, DESA Working Paper № 31, United Nations Department of Economic and Social Affairs, New York, 2006, 18 pp.
- Williamson, J. What Washington Means by Policy Reform, in *Latin American Readjustment: How Much Has Happened*, Institute for International Economics, Washington, ch. 2, 1990. (www.iie.com/publications/papers/papercfm?ResearchID=486.)

д.ю.н. Голик В. Юрий
*Елецкий Государственный университет
им. И.А.Бунина, академик Академии педагогических
и социальных наук член-корреспондент Академии
российской словесности*

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАД
Рад је примљен 28.04.2014.
Рад је одобрен 10.06.2014.

ИСТИНА В УГОЛОВНОМ ПРАВЕ

Абстракт

„Правда у каждого своя, а истина одна на всех“, народная руская мудрость.

Зачем нам погружаться в философскую материю и изучать истину? Ответ достаточно прост. Во-первых, это позволит максимально приблизить закон к той общественно – политической реальности, которая нас окружает. Меняется реальность – должен меняться и закон. Во-вторых, это позволит конструировать сам закон как некий образец, как «целое». Значит, скажется на уровне кодифицирования уголовного закона. В-третьих, хороший закон – большое подспорье для практики. Отсюда и практика должна в большей степени начать соответствовать тем реалиям, которые нас окружают. В определённой степени она должна отвечать и тем социальным ожиданиям, которые существуют в обществе. В-четвёртых, всё это вместе должно сказаться на повышении качества борьбы с преступностью. Если мы не можем искоренить преступность, то это не означает, что мы не можем помочь сами себе и не снизить уровень преступности до безболезного (для общества) порога.

В работе нет определения истины. Я сделал это специально. Дав общие основополагающие установки по пониманию истины, я предоставил каждому возможность ответить на извечный вопрос - Что есть истина? Истина – это процесс. Процесс, который имеет начало для человека, но являющийся бесконечным для человечества. А дорогу осилит идущий.

Ключевые слова: Истина, Уголовно право.

ЈЕЛ Класификација: K1, K14

ИСТИНА У КРИВИЧНОМ ПРАВУ

Апстракт

„Правда је у свакога своја, а истина је једна за све“, народна руска мудрост.

Зашто да зарањамо у философску материју и изучавамо истину? Питање је једноставно просто. Прво, то ће нам омогућити да максимално приближимо закон према тој општој – политичкој реалности, која нас окружује. Мења се реалност – потребно је да се мења и закон. Друго, то омогућава да конструишемо сам закон као образац, као „целост“, и то све на нивоу кодификације кривичног законодавства. Треће, квалитетан закон – јача основа за судску праксу. Одавде и судска пракса мора у већем степену да одговара тој реалности, која нас окру-

жује. У великом степену судска пракса треба да одговара и тим социјалним потребностима, које постоје у друштву. Четврто, све ово заједно треба да утиче на побољшање квалитета борбе са криминалом. Уколико не можемо у потпуности ликвидирати криминал, то не значи што ми не можемо помоћи сами себи и не смањити степен криминала до безболног (за друштво) прага.

У раду није дефинисана истина. И, то сам намерно учинио. Давајући опште основе установљења појма истине, дозволио сам свакоме могућност да одговори на вечито питање – Шта је то истина? Истина – то је процес. Процес, који има почетак за човека, али који је бесконачан за човечанство. А пут ће ојачати онај ко иде тим путем.

Кључне речи: Истина, Кривично право.

TRUTH IN CRIMINAL LAW

Abstract

“Everyone has their own truth, and the truth is one at all,” Russia folk wisdom.

Why do we have to dive into a philosophical matter and learn the truth? The answer is quite simple. First, it allows to approximate the law to the socio - political reality that surrounds us. Changing reality - and the law should be changed. Secondly, it will construct the law itself as a specimen as “whole”. Hence affect the level of codification of the criminal law. Third, a good law - a great help for practice. Hence the practice should increasingly start to fit the realities that surround us. To a certain degree, and it must respond to the expectations of those social, which exist in the community. Fourth, all of this together should affect on improving the fight against crime. If we can not eradicate crime, it does not mean that we can not help themselves and do not reduce crime to silent (for society) threshold.

The paper does not define truth. I did it on purpose. Dove shared basic installation understand the truth, I gave everyone the opportunity to answer the eternal question - What is truth? Truth - is a process. A process that has a beginning for humans, but is infinite to humanity. A road by walking.

Key Words: Truth, Criminal Law.

Истина в уголовном праве

Предисловие

Истина как философская категория всегда привлекала к себе внимание мыслителей разных эпох и разных народов. При этом очень быстро стало ясно, что проявление истины в различных сферах человеческой практики бывает разным. Уголовное право не является в этом случае исключением. Зачем мы этим занимаемся? „Учёный, стремящийся к социальной истине, не может ограничиться только описанием и объяснением того, что есть, а тем самым оправданием существующего положения вещей: исходя из идеала и ценностей соответствующей идеологии, он прокладывает мост из мира сущего в мир должного“.¹

¹ Коршунов А.М., Мантатов В.В. Диалектика социального познания. – М.: Политиздат,

Общее понимание истины как проблемы

Русский язык один из немногих языков, где различаются по своему смысловому содержанию слова «истина» и «правда». Возможно, это будет ясно после ознакомления с этой работой. Истина всегда конкретна и привязана ко времени и пространству. В древности часто изображали истину в виде прекрасной девушки, которую тащит куда-то мерзкий старик – Время.

В общем-то, мы знаем это с детства, но как-то не акцентируем на этом обстоятельстве своего внимания. Вспомните „Сказку о мёртвой царевне и семи богатырях“ А.С. Пушкина. Как говорила, красуясь перед зеркальцем, злая царица:

„Свет мой, зеркальце! Скажи
Да всю правду доложи:
Я ль на свете всех милее,
Всех румяней и белее.“

И зеркальце всегда отвечало утвердительно. До определённого момента. Но пришло время, и оно сказало: „Но...“. И началась новая эпоха. Изменилась система координат.

Чтобы определить какое-то явление как истинное надо, прежде всего, зафиксировать его, предмет (не бесконечный объект, а всего лишь объект нашего внимания) в определённой системе координат. При этом надо всегда помнить, что „... для решения разных задач исследователь может занять разные позиции и потому в одном и том же объекте увидеть разные предметы“².

Второй абзац важен для уяснения цели использования «истины» и её конкретно – темпоральный характер. То есть, нет и не может быть истин на все времена и на все случаи жизни. В середине 50-х – начале 60-х годов прошлого века юристы, „ужаснувшиеся последствиям сталинских репрессий, часто облечённых в форму уголовно-процессуальной деятельности, попросили философов дать им концепцию познания обстоятельств совершенного преступления, пусть даже идеалистическую, но весьма надёжную в нравственном плане для предотвращения той горькой практики, что страна пережила в 30-40-е гг. XX столетия“³. А есть ли такая концепция? Была ли она когда-нибудь? Возможно ли её вообще создать?

Понятие истины как категория философии

Есть категории, к которым в той или иной форме обращались, наверное, все когда-либо существовавшие мыслители. Человек, именно как Homo sapiens, как человек разумный, всегда стремится к познанию чего-то нового, неизвестного ему. В этой связи он достаточно быстро в процессе познания столкнётся с проблемой истинности полученных им знаний. Поэтому вопрос истины и вопрос о том, что есть истина – это естественное состояние каждого мыслящего человека. В 60-х годах

1988. – С. 94.

² Сагатовский В.Н. Основы систематизации всеобщих категорий. – Томск: Изд-во ТГУ, 1973. – С.141.

³ Козьявин А.А. Критерий истины, познаваемой в уголовном процессе, в свете возможности её нормативной формализации // Библиотека криминалиста. Научный журнал. – 2012. - №4. – С. 113.

под истиной, очень часто подчёркивалось, что речь следует вести об объективной истине - понималось такое знание, которое не зависит ни от конкретного человека, ни от всего человечества. Иногда в подтверждение этого тезиса приводились совершенно наивные с точки зрения дня сегодняшнего доказательства: „Например, наше утверждение, что в Советском Союзе полностью и окончательно победил социализм, является объективной истиной, ибо содержанием этого утверждения является то, что объективно существует, независимо от того, желательно это кому-то или нет“⁴. Давно уже нет ни Советского Союза, ни полностью и окончательно победившего социализма. Остались только слова, которые, как набор слов, и выступают ныне в виде объективной истины, ибо были сказаны давно и для того, чтобы их изменить, необходимо вернуться в прошлое, а это пока никому не дано. Произошедшие эпохальные события привели к перекосу в сознании некоторых наших сограждан. Они спешно переориентировались и поспешили объявить уже капитализм „светлым будущим всего человечества“⁵. Для кого-то это стало новой истиной. Но вот уже сами капиталисты: Дж. Сорос – финансовый магнат или Дж. Е. Стиглиц – нобелевский лауреат по экономике (2001) развенчивают эти заблуждения наших либералов⁵. Но особенно сильно прошёлся по капитализму и по Соединённым Штатам Америки Збигнев Бжезинский. Это само по себе удивительно, но это факт⁶. Можно упомянуть работы де Сото, статьи Ф. Кастро, выступления Уго Чавеса (они, разумеется, не капиталисты) и многое другое. Значит, и здесь нет истины. Где же она?

Вернёмся, однако, к проблемам философии. Через двадцать лет философы стали более осторожными и писать уже стали чуть-чуть по-другому. Истину стали определять как „адекватное отражение объекта познающим субъектом, воспроизведение его таким, каким он существует сам по себе, вне и независимо от человека и его сознания“⁷. Однако, в этой дефиниции ничего не говорится о качествах воспринимающего субъекта (обычный человек и дальтоник воспринимают цветное окружение совершенно по-разному). Как понимать воспроизведение? – Если перед десятью художниками посадить красивую девушку и попросить их написать её портрет, то все портреты окажутся разными. Какой из них следует считать истинным? Ведь ещё болгарский философ – академик Тодор Павлов определял истину как высшую форму субъективного отражения объективной действительности⁸. Однако мы должны помнить и предостережение Гегеля: истина отсутствует, «если всё рассматривается только с субъективной точки зрения»⁹. В этом тезисе следует обратить особое внимание на слово „только“. Субъективная точка зрения не отрицается, но она должна чем-то дополняться. Об этом же писал и Г.В. Плеханов: „Истина относится не только к субъекту, а также к объекту“¹⁰.

⁴ Основы марксистской философии. – М.: Госполитиздат, 1962. – С. 258.

⁵ Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. – М.: ИНФРА – М, 1999; Доклад Стиглица О реформе международной валютно-финансовой системы. Уроки глобального кризиса. – М.: Международные отношения, 2010.

⁶ Бжезинский Зб. Стратегический взгляд: Америка и глобальный кризис. – М.: Астрель, 2012.

⁷ Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983. – С. 226.

⁸ Павлов Т. Избран. философ. произведения. – М.: Изд-во иностр. литературы, 1962. – Т. 3. – С. 437.

⁹ Гегель Г.В.Ф. Философия права. – М.: Мысль, 1990. – С. 413.

¹⁰ Плеханов Г.В. Избранные философские произведения в пяти томах. – Т. III. – М.: Изд-во

Прошло ещё несколько десятилетий. Философы стали ещё более осторожными. Истина – категория философии и культуры, обозначающая идеал знания и способ его достижения (обоснования).¹¹ Настолько абстрактно, что сюда подпадает всё. И всё можно отвергнуть. В этом смысле обращает на себя внимание последнее слово – обоснование. Избрал «верный» способ обоснования – получил истинное знание, неправильный, и истина растворилась, исчезла.

Приведу ещё одно словарно-энциклопедическое откровение: „Истина – понятие, подвергающееся своего рода деонтологизации в неклассической философии.”¹² Вряд ли можно понять этот тезис без специальных дополнительных пояснений. В переводе же на понятный русский язык это означает приблизительно следующее: истины нет, её и не может быть; есть только различные интерпретации факта, события, явления. К чему это может привести (и постепенно уже приводит) в праве покажу чуть позже. Это типичная позиция постмодернизма, который приходит (по сути дела уже пришёл) на смену идеологии либерализма. Для постмодернизма истины не существует как таковой. Всё, что говорит и делает человек – истина. Миллионы людей – миллионы истин. Человек в этой каше так же исчезает. Он превращается в никому ненужный и никому не интересный винтик. Очень часто винтик со сбитой резьбой, но это исключительно его – винтика - проблемы. Философия постмодернизма загоняет проблему изучения истины (как, впрочем, и многие другие проблемы) в тупик: истины нет, познать её невозможно. Тогда зачем вообще что-то изучать и стремиться к познанию? И зачем тогда вообще человеку жить? Отсюда и фрустрация, и суицид, и массовая паранойя, и многие другие прелести свободного общества. Вот к чему приводит безобидное, казалось бы, занятие поиска истины. Конечно, причинные связи не такие линейные, но они есть, и они зримо просматриваются.

Ещё одно общее замечание. Большинство определяющих истину подчёркивают её адекватное отражение объективной реальности. Вроде, всё верно. Но вот уже несколько десятилетий, как мы имеем дело, в том числе и с виртуальной реальностью. Это тоже реальность, но совсем другая. Как быть с ней. Возможно ли её адекватно отразить в нашем сознании и получить некое новое знание? Будет ли это знание истинным?

А как было раньше с ответом на вопрос: что есть истина? Как я уже отмечал, философы всегда обращались к проблеме истины и истинного. С древнейших времён до наших дней. Например, Секст Эмпирик – выдающийся античный философ конца II – начала III веков, последний представитель античного скептицизма много внимания уделял этой проблеме и даже составил весьма подробный обзор взглядов своих предшественников на неё (Ксенофан, Ксениад, Анахарсис, Протагор, Горгий и др.)¹³. При этом он подчёркивал, что „никого из философов нельзя называть критерием истины”¹⁴. Он утверждал, что „истина есть тело, истинное же существует в качестве бестелесного”¹⁵. Позже он уточнит, „что истина – тело,

социально – экономической литературы, 1957. – С. 501.

¹¹ Новая философская энциклопедия. – Т. 2. – М.: Мысль, 2010. – С. 169.

¹² Всемирная энциклопедия: Философия XX век. – М.: АСТ, Мн.: Харвест, Современный литератор, 2002. – С. 328.

¹³ Секст Эмпирик. Сочинения в 2-х т. – Т. 1. – М.: Мысль, 1976. – С. 67 – 114.

¹⁴ Там же. – С. 124.

¹⁵ Там же. – С. 67.

ибо она знание, выясняющее всё истинное¹⁶. Причём, истинное – нечто простое, а истина „состоит из знания многих истинных вещей“¹⁷. Многие философы подчёркивали, что истина имеет строго выраженный темпоральный характер. Истина – дитя времени¹⁸. Тот же Секст Эмпирик утверждал, что „истина существует не в смысле совершенной непонятности, но что она понятна в меру достижимости для человеческого разума“¹⁹. Но разум человека развивается, и то, что ему было недостижимо вчера, становится обыденным чуть позже. Разуму доступно всё. Или почти всё. Раз истина тесно увязана со временем, значит, нет истины на все времена. А раз так, то „достаточный и в то же время всеобщий признак истины не может быть дан“²⁰. Истина – отражение реальности. Но реальность изменчива, значит, с изменением реальности меняется и истина. Эти изменения происходят с течением времени. Поэтому истина и есть дитя времени. Время и истина тесно увязаны друг с другом. Истина не существует вне времени. В то же время „истина терпима, так как она уверена в самой себе, так как она знает, что собственно говоря, ничто не может быть против неё, ибо и в другом, и в заблуждении она познает самое себя, так как она, кроме того убеждена, что жизнь может представлять бесконечное единство сущности, только как бесконечное многообразие и разнообразие ... в истине нет страха“²¹. И далее: „Свобода – единственная печать истины“²². Выходит, у истины всё же есть некий всеобщий признак: это её свобода. Но он очень труден для понимания и усвоения. Истина, как таковая, по мнению Гегеля, „заключается по существу своему в процессе познания“²³. Таким образом, истина – это всегда процесс. Невозможно познать истину стоя на месте и тупо созерцая нечто, что окружает тебя. Особенно, если это нечто не меняется. Но если мобильность окружающего мира высокая, то это волей неволей заставляет человека каким-то образом оценивать происходящие изменения и стараться получить ответ на самый простой вопрос: „Что происходит?“.

Каков путь познания истины? Можно раскрывать истину путём построения системы доказательств, используя мнения авторитетов, прибегая к сравнениям, примерам, ссылкам и т.д. И стремиться охватить максимальное количество фактов, максимально расширить пространство поиска. Можно избрать и другой путь: стремиться низвергнуть любое, пусть самое маленькое сомнение, двигаться вперёд маленькими шапками, решая вопрос за вопросом, количество которых

¹⁶ Там же. – Т. 2. – С. 276.

¹⁷ Там же.

¹⁸ Ф. Бэкон значительно позже писал: «... правильно называют истину дочерью времени, а не авторитета» (Бэкон. Ф. Сочинения в двух томах. – М.: Мысль, 1972. – Т.2 – С. 48). Обращает внимание его фактическое отрицание авторитета в отыскании и формулировании истины. Позже он подчеркнёт: «... когда истина обнаружена, она налагает ограничения на мысли людей» (Там же. – С. 352). То есть истина приобретает определённый объективный вид и начинает формировать мышление людей, включая и мышление исследователей. Истина влияет на авторитеты, а не наоборот. А если это ложная истина?

¹⁹ Там же. – Т. 1. – С. 85.

²⁰ Кант И. Критика чистого разума. – Мн.: Литература, 1998. – С. 167.

²¹ Фейербах Л. История философии. Собрание произведений в трёх томах. – М.: Мысль, 1974. – Т. 3. – С. 193.

²² Там же. – С. 232.

²³ Гегель Г. В.Ф. Наука логики. – М.: Мысль, 1999. – С. 859.

по мере продвижения вперёд будет нарастать и нарастать. Таким образом можно будет тщательно изучить и всесторонне осветить маленький кусочек проблемы, а всё остальное останется в темноте. И чем ярче будет освещаться познанный и изученный кусочек, тем темнее будет всё непознанное. Ф. Бэкон по этому поводу восклицал: „Разве не разумнее было бы в большом зале зажечь одну большую свечу или люстру со множеством различных светильников, чтобы осветить сразу всё пространство, вместо того чтобы обходить каждый уголок с маленькой лампадой в руке?“²⁴. Так ещё можно было рассуждать в XVI веке, но сегодня, когда знания прирастают буквально посекундно, так рассуждать уже нельзя. Важны оба пути. Любое большое знание выводится и выстраивается из маленьких кирпичиков. Хотя, конечно, возможны прорывы и озарения. Однако, как правило, не в гуманитарных сферах. Кроме того мы должны помнить, что истина всегда представляет собой некое законченное знание или суждение (пусть и ограниченного объёма). Истина как беременность: она либо есть, либо её нет. Э. Кассирер, опираясь на мнение Гегеля, писал: „Истина есть «целое», однако это целое не дано нам сразу, но должно постепенно развёртываться в движении самой мысли и согласно её собственному ритму“²⁵. (Истина, по Гегелю, это процесс!). Для уголовного права это имеет особое значение. Нельзя квалифицировать деяние наполовину. Квалификация должна быть полная и исчерпывающая. Определения и постановления вышестоящих судов полны примеров, когда они исправляют ошибки, допущенные нижестоящими судами при квалификации тех или иных преступлений. И ошибки эти заключались как раз в том, что нижестоящий суд обратил внимание на одну группу фактов, но совершенно проигнорировал другую.

В отыскании истины большую помощь может оказать *Герменевтика*. Как правило, герменевтика работает с текстами. Следует заметить, что последнее время герменевтика всё больше и больше привлекает внимание учёных, занимающихся проблемами уголовного права²⁶. Однако в поле зрения коллег попадают, как правило, только хорошо известные работы по герменевтике (Х.-Г. Гадамер, П. Рикер, Ф. Шлейермахер и др.). А есть ещё очень полезные в этом отношении работы философа Г.Г. Шпета, писателя В.В. Розанова или малоизвестного у нас немецкого философа – неокантианца Э. Кассирера и многие другие. Даже известное произведение Олжаса Сулейменова может пригодиться²⁷. Кроме текстов есть ещё симво-

²⁴ Бэкон Ф. Соч. – Т. 1. – С. 113.

²⁵ Кассирер Э. Философия символических форм. Том 3. Феноменология познания. – М., СПб.: Университетская книга, 2002. – С. 8. Гегель писал: «Истинное есть целое. Но целое есть только сущность, завершающаяся через своё развитие» (Гегель Г.В.Ф. Феноменология духа. – М.: Наука, 2000. – С. 16). Опять подчёркивается процесс постижения истины. И чуть дальше он опять подчёркивает, что «истина не есть отчеканенная монета, которая может быть дана в готовом виде (*gegeben werden*) и в таком же виде спрятана в карман» (Там же. – С. 25). Русский философ Вл. Соловьёв так же считал, что «истина не есть многое, а есть *единое*» (Соловьёв В.С. Сочинения в 2 т. – Т. 1. – М.: Мысль, 1990. – С. 692). Здесь оттеняется несколько иной смысл, который тоже является очень значимым.

²⁶ Пычева О.В. Герменевтика уголовного закона. – Ульяновск: УлГУ, 2005.

²⁷ Кассирер Э. Философия символических форм В 3-х тт. – М.; СПб.: Университетская книга, 2002; Розанов В.В. О понимании. – СПб.: Наука, 1994; Сулейменов О. Аз и Я. Книга благонамеренного читателя. – М.: Грифон М, 2005; Шпет Г.Г. Мысль и Слово. Избранные труды. – М.: РОССПЭН, 2005.

лы. И их тоже надо знать²⁸. В криминальной среде в ряде случаев символика может иметь превалирующее значение²⁹. Причём такая ситуация складывалась многие и многие десятилетия. И она постоянно развивается и меняется.

Истина в праве

Проблема истины, как это ни странно, никогда не привлекала особого внимания юристов. За исключением, пожалуй, процессуалистов. В теории уголовного процесса периодически возникали дискуссии на эту тему. Последняя по времени достаточно представительная дискуссия была проведена журналом „Библиотека криминалиста“ в конце 2012 года³⁰. Дискуссия была спровоцирована предложением Председателя Следственного комитета РФ Александра Ивановича Бастрыкина о возвращении в Уголовно-процессуальный кодекс института установления истины по уголовному делу. На мой взгляд, предложение очень своевременное и очень нужное нашей процессуальной практике. Речь должна идти только о конкретных формулировках. Это – детали законодательной техники. Напрасно на эту идею накинулись те, кто мнит себя либералами и уж совсем не след приводить нам в пример „Каролину“ и другие акты средневековья. Бояться нормативного закрепления требования установления истины – значит бояться её установления. Так ведут себя недобросовестные правоприменители – как со стороны следствия и обвинения, так и со стороны защиты и суда. Судя по публикациям, большая часть противников такого изменения закона принадлежит к адвокатскому сообществу. Что касается других отраслей права и общей теории права, то здесь особого интереса к теме не проявлялось. Исключением является обстоятельная монография В.М. Баранова „Истинность норм советского права“, вышедшая в перестроечные времена, но не утратившая своей значимости и до сих пор³¹. Правда, монография посвящена не исследованию проблем истины, а исследованию проблем истинности. Истина – категория, факт объективного (внешнего) мира. Истинность – характеристика истины. И она может быть истинной или ложной, в зависимости от того, кто эту характеристику даёт. Истинность, как правило, субъективна. Конечно, в идеале истинность должна быть адекватным отражением реальности. Адекватным имеющимся у субъекта знаниям об объекте отражения. Но именно это и заставляет истинность всегда быть субъективной. Дело в том, что объём знания у разных субъектов всегда разный, объём восприятия так же разный и, уж, совсем разным является степень толкования, интерпретации полученного отображения. Один видит преступление, другой – геройский поступок. Ситуация не столь уж частая при квалификации действий при необходимой обороне.

²⁸ Кругликов Л.Л., Спиридонова О.Е. Юридические конструкции и символы в уголовном праве. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2005.

²⁹ Яковлев Н.А. Тюремная (пенитенциарная) субкультура как криминогенный фактор и перспективы нейтрализации её негативного влияния: Дисс. ... канд. юр. наук. – Елец, 2006. В отдельном томе диссертации собран большой объём материалов по этому вопросу. См. так же: Ефимова Е.С. Современная тюрьма: Быт, традиции и фольклор. – М.: ОГИ, 2004 и др.

³⁰ Библиотека криминалиста. Научный журнал. – 2012. - № 4(5). Две трети номера (с. 5 – 287) отведены под дискуссию о проблемах истины в уголовном процессе.

³¹ Баранов В.М. Истинность норм советского права. Проблемы теории и практики. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1989.

Ещё раз повторяю: такое отношение к истине в праве мне представляется странным. Всё право, вся система права нацелены по сути своей на отыскание истины и на защиту истины. При этом речь не идёт только о спорных вопросах и спорах как таковых. Речь идёт и о позитивном закреплении существующих общественных отношений, об их защите, об их возможной трансформации в нечто новое и т.д.. В общем-то, это понятно и очевидно. Многие наши предшественники шли именно этим путём. Достаточно вспомнить Монтескье с его „Духом законов“. Правда, он почти не использует терминов «истина» и «истинность», но всё его сочинение пронизано „духом отыскания истины“. Уже в первых строках он пишет: „Немало истин окажутся здесь очевидными лишь после того, как обнаружится цепь, связующая их с другими истинами“.³²

Достижима ли истина в праве? Как ни странно, любой ответ на этот вопрос будет правильным. И неправильным одновременно. „Истина не есть нечто застывшее, раз и навсегда установленное для всех времён и типов знания“.³³ Истина мобильна и подвижна. Она может проходить путь (иногда достаточно быстро) от истинного до ложного. Что касается гуманитарной сферы, то «понятие истины в общественных науках только тогда может быть конструктивным и действенным, когда оно отражает диалектику социально-исторического бытия, охватывает в идеальной форме единство настоящего и будущего, возможности и действительности»³⁴. Достижимо ли это? Ф. Ницше очень жестко писал: „Ничто из того, что когда-то сходило за истину, не есть истина. Всё, что некогда презирали как нечто нечестивое, запретное, презренное, пагубное – все эти цветы растут теперь на прелестных тропинках истины.“³⁵ Но и это тоже не навсегда. Придёт время и эти „цветы“ засохнут, а сами тропинки заметёт песок времени. „Утверждение, что *истина достигнута* и что с незнанием и заблуждением покончено – это одно из величайших заблуждений, какие только могут быть“.³⁶ По свидетельству В.М. Баранова, многие западные исследователи считают, что „нормы права не имеют и никогда не смогут приобрести статус истины, ибо они порождение и отражение идеологии“³⁷. Проф. В.В. Лунеев категорически заявлял, что „идеологию на пушечный выстрел нельзя допускать в уголовное право“³⁸. Попробуйте, найдите хотя бы одну правовую норму у нас или где-то в другой стране, которая была бы свободна от влияния той или иной идеологии. Это невозможно, ибо само право есть отражение идеологии. И не только право, но и правоприменение. Известная

³² Монтескье Ш.Л. О духе законов. – М.: Мысль, 1999. – С. 7. Краткий обзор воззрений других авторов на дух закона см.: Караханов А.Н. К вопросу о духе уголовного закона // Актуальные проблемы уголовного права и криминологии. – М.: РАП, 2011. – С. 35 – 42.

³³ Коршунов А.М., Мантатов В.В. Диалектика социального познания. – М.: Политиздат, 1988. – С. 96.

³⁴ Коршунов А.М., Мантатов В.В. Указ. раб. – С. 96.

³⁵ Ницше Ф. Воля к власти. Опыт переоценки всех ценностей (1884 – 1888). – М.: Транспорт, 1995. – С. 185.

³⁶ Там же. – С. 182. Б.Э. Быховский, анализируя творчество Беркли, приводит его слова: «Вопрос: что становится с Вечными Истинами? Ответ: они исчезают» (Быховский Б.Э. Джордж Беркли. – М.: Мысль, 1970.- С. 12).

³⁷ Баранов В.М. Указ. раб. – С. 42.

³⁸ Российский криминологический взгляд. – 2007. - №3. – С. 9.

„формула Радбруха“ и его „законное неправо и надзаконное право“³⁹ ярчайшее тому подтверждение. Нет ни одной правовой системы, которая могла бы обойтись без идеологии. В конце концов, идеология это компас. Если почитать «Библию», то уже там всё это прописано очень хорошо.

А вот как это понималось в 1918 году, когда создавался проект советского Уголовного уложения. Редактор кодификационного отдела Наркомюста А. Шрейдер в объяснительной записке к проекту советского Уголовного уложения (1918 г.) писал: „Из всех областей права – уголовное право больше всего, всегда и везде, изменялось в зависимости от политических перетурбаций (*так в тексте – Ю.Г.*). Революция, неся с собой новые знамёна, новые ценности, новое понимание жизни и жизненных отношений, вносит коренную ломку в понимание того, что можно и чего нельзя, изменяется подчас до неузнаваемости понятие преступного и достойного, дозволенного и воспрещённого. То, что было до революции преступно и дозволено – становится подчас ... остоном революционного действия“⁴⁰. Ф. Бэкон писал: „... люди обычно склонны вообще отвергать истину из-за споров, которые ведутся вокруг неё, и считают, что все те, кто никогда не может договориться друг с другом, просто заблуждаются“⁴¹. Истина, даже относительная, не может быть предметом договорённостей. Она объективна и не зависит от мнения людей. Или субъективна и как раз зависит от мнения людей, но тогда невозможно представить, что все люди договорились по всем вопросам и между ними нет никаких разногласий.

А что такое правовые категории и понятия? Например, преступление. - Это всегда предмет договорённостей. В природе преступлений и преступности нет. Они есть только в человеческом обществе. Вот люди и договорились называть определённые действия, совершённые при определённых условиях и в определённое время преступлениями. Обратимся к уголовному праву. Вот уже несколько тысячелетий уголовное право работает с двумя основными для себя категориями: преступление и наказание. Казалось бы, за эти годы можно было бы всё в них разобрать до мельчайших нюансов, довести до совершенства и выдать на-гора самую что ни на есть блестящую истину. Так ли это?

Истина и преступление

Что такое преступление? Как ни странно, но рано или поздно этот вопрос встаёт перед каждым исследователем. И каждый исследователь отвечает на него по-разному. Это позволило известному норвежскому учёному Нильсу Кристи сделать простой вывод: „Слово «преступление» может обладать множеством значений, и в то же время не означать ничего. Каждый может толковать это понятие, как хочет“⁴². В уголовном праве, если отбросить все частности, существует два простых подхода к определению понятия преступления: формально – догматический, или нормативистский, когда под преступлением понимается всё, что предусмотрено в качестве такового законом, и материальный. Последний присущ нашему

³⁹ См.: Радбрух Г. Философия права. – М.: Международные отношения, 2004.

⁴⁰ Цит. по: Чучаев А.И. Уголовное уложение Советской России (концептуальные основы и общая характеристика) // Взаимосвязь уголовного материального и процессуального права: исторический и сравнительно-правовой аспекты. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012. – С. 13.

⁴¹ Бэкон Ф. Соч. – Т. 1. – С. 114.

⁴² Кристи Н. Приемлемое количество преступлений. – СПб.: Алетей, 2011. – С. 14.

уголовному праву, его так же придерживается и ряд других национальных законодателей. Согласно этому подходу преступление прежде всего обладает признаком общественной опасности. Очевидно, что ни тот, ни другой подход несовершенны, но они оба работают в своих правовых системах. Или не работают.

5 февраля 1878 года на приём к петербургскому градоначальнику Ф.Ф. Трепову пришла Вера Засулич и стреляла в градоначальника, тяжело его ранив. Видимо, этот Трепов был настолько ненавистен своим согражданам, что судом присяжных она была оправдана. На такую позицию присяжных, как отмечали современники, повлияла и позиция председателя суда А.Ф. Кони – позже ставшим известным адвокатом. Из суда его по сути дела выдавили за такое решение присяжных. Улица встретила оправдательный приговор восторженно, криками «Ура!» и митингами. Сигнал обществу был послан, и он был принят. В последующие годы было убито уже 16 градоначальников, 33 губернатора и вице-губернатора, 2 министра внутренних дел, 1 великий князь и пр., пр., пр.⁴³ И это несмотря на то, что сразу после дела Веры Засулич был резко изменён закон, он стал предусматривать смертную казнь. Джин был выпущен из бутылки. Так было преступление, или его не было? Согласно описанию фабулы дела, показаниям свидетелей и признанию самой преступницы – преступление было. А суд присяжных решил, что не было. А решение суда должно приниматься за истину, как гласит известная древнеримская максима. Такое пренебрежение законом и здравым смыслом в теории получило название нуллификации (от латинского nullification – пренебрежение). Известно это явление достаточно давно и достаточно давно изучалось западными теоретиками права. У нас этого явления «не было», и оно не изучалось. Но теперь появилось. Это хорошо показал Г. Есаков⁴⁴. Причём оно интенсивно развивается. И не только в суде присяжных. Любой практикующий адвокат может привести массу живых примеров пренебрежения законом (прямыми указаниями закона) судом. Верховный Суд на это реагирует либо вяло, либо вообще не реагирует.

Давайте посмотрим на закон. 20 июля 1934 г. Постановлением ЦИК СССР УК РСФСР был дополнен целым „букетом“ статей, расширяющих ст. 58 УК „Контрреволюционные преступления“. Среди них была и ст. 58^{1B} (простой нумерации уже не хватало). А в ней была часть вторая: „...совершеннолетние члены семьи изменника, совместно с ним проживавшие или находившиеся на его иждивении к моменту совершения преступления, - подлежат лишению избирательных прав и ссылке в отдалённые районы Сибири на пять лет.“ Как видим, единственное преступление, которое совершили эти люди – родственные отношения с виновным, дополненные совместным с ним проживанием или нахождением на его иждивении. Сам преступник – военный служащий, сбежавший за границу. Чуть позже был принят целый Закон СССР „О членах семьи изменников Родины“, а так же значительное количество секретных документов в виде Постановлений Политбюро ЦК ВКП(б), Приказов НКГБ СССР, НКВД СССР, Прокуратуры СССР. В годы войны добавились Постановления Государственного Комитета Обороны. По сути дела по этим документам и проводился процесс привлечения к уголовной ответственности и наказания. По подзаконным документам, отодвинувшим сам закон куда-то на обочину «исторического процесса». Где же здесь истина? Эти и им подобные репрессии привели к тому, что, как я уже отмечал, после смерти Сталина была предпринята попытка выработки концепции истины, пригодной для использования в уголовном процессе.

⁴³ Там же. – С. 13.

⁴⁴ Есаков Г. «Нуллификация» уголовного закона в суде с участием присяжных заседателей // Уголовное право. – 2013. - №2. – С. 121 – 129.

Давайте откроем ныне действующий Уголовный кодекс. 3 ноября 2009 года в Уголовном кодексе появилась новая редакция статьи 210 „Организация преступного сообщества (преступной организации) или участие в нем (ней)“⁴. Не будем трогать всех изменений, появившихся в статье, остановимся лишь на одном. Часть 4 этой статьи сурово карает – лишением свободы от 15 до 20 лет или пожизненным лишением свободы – лиц, занимающих „высшее положение в преступной иерархии“⁴. Это совершенно новое понятие для нашего уголовного закона, поэтому рассмотрим его более подробно. Уголовный кодекс – это закон. И как всякий закон, он должен опираться на Конституцию и на всю систему законодательства страны, а также на международные нормативно-правовые документы. В этой связи естественно возникает вопрос: „Каким документом регламентируется положение в преступной иерархии?“⁴ Может, Государственная Дума втихую приняла такой документ? Или правительство издало? На худой конец, может, Конституционный суд его породил? Такого документа нет и быть не может. Не дело государства устанавливать служебную лестницу в преступной иерархии! (Вор в законе именем Российской Федерации!). Что же, мы этот документ с воровских сходов потребуем, что ли? Тогда уж точно, на понятия переходить надо, а генерального прокурора делать главным по понятиям. Какими критериями должен руководствоваться суд при отнесении того или иного субъекта к лицам, занимающим высшее положение в преступной иерархии? Разработанными самими преступниками? Других же нет. Мне могут возразить, что в делах оперативного учета есть указание на то, что данный субъект действительно „в законе“⁴. Но эти данные тоже получены от „преступного элемента“⁴! Да и оперативный учет ведется для оперативных нужд, то есть для облегчения поиска и поимки преступника. С другой стороны, возможны и определенные перегибы, какие неоднократно встречались в нашей истории. Например, руководитель какой-нибудь группы скинхедов вполне может быть признан лицом, занимающим высшее положение в преступной иерархии. Формальная логика будет соблюдена: скинхеды – преступники, следовательно, их руководитель – самый главный среди них преступник, высший в иерархии.

В 1969 году в УК тогда еще РСФСР появилась статья 24¹ „Особо опасный рецидивист“⁴. Она рождалась в муках, но все же появилась. До предела формализованная статья, состоявшая сплошь из перечня статей и норм УК, которые в определенной законом (!) совокупности давали суду возможность присвоить преступнику далеко не почетное звание особо опасного рецидивиста. Причем суд мог этого и не делать даже при наличии формальных оснований, если считал это в данный момент излишним. Это „звание“ присваивалось судом, суд же мог этого звания и лишиться. Суд от имени государства называл человека особо опасным преступником. И это было правильно. Здравствующий и поныне профессор Михаил Петрович Журавлев, принимавший непосредственное участие в разработке названной статьи, написал с десяток книг и брошюр на эту тему, в которых очень хорошо продемонстрировал: за что человек получал это клеймо, как это влияло на назначенное ему наказание и как это влияло на его преступное и не преступное окружение. Всюду были плюсы. В начале 90-х годов некоторые мои коллеги неожиданно выдвинули лозунг, что-де особо опасный рецидивист – это плохо, а вот особо опасный рецидив – это хорошо. Те, кто называл себя в тот период „демократами“, этот лозунг подхватили и исключили из проекта Уголовного кодекса статью об особо опасном рецидивисте. Поразительно, но все враз „забыли“⁴, что рецидив – это то, что сделано, а рецидивист – это тот, кто сделал. Иными словами, это совершенно разные вещи, которые не мешают, а дополняют друг друга. И существовать в Уголовном кодексе они должны вместе. Наверное, сегодня не след возвращаться к старому и реанимировать отслужившее свое понятие. Можно просто назвать особо опасным преступником и закрепить в законе закрытый перечень условий, при которых

суд может признать преступника особо опасным. И уже этот термин использовать в статье 210 и в двух десятках других статей. Это будет понятно, законно, правильно.

Что касается материального наполнения понятия преступления, то это выражается в том, что, согласно российской доктрине уголовного права, преступление есть общественно опасное деяние, что и закреплено в законе (ч. 1 ст. 14 УК РФ). Является ли этот подход истинным? – Мы не знаем и не можем утверждать этого наверняка. Одно время господствовал тезис, что практика – критерий истины. Затем его признали ошибочным. Оказалось, что практик много и они все разные. Какую же брать за эталон и по ней сверять все остальные? – Этого не знает никто. Только время постепенно всё расставляет по своим местам. Хотя и временным. Например, кража сегодня почти повсеместно определяется как тайное хищение чужого имущества. Однако истории известны случаи, когда кража была дозволена и даже являлась обязанностью определённых лиц. Знали такое право и наши предки. Н.М. Карамзин писал: „Купцы, ремесленники охотно посещали Славян, между которыми не было для них ни воров, ни разбойников“. При этом он делает сноску, из которой следует, что „грамота Хана или Царская была у нас законом и в торговле“. Иными словами, славяне очень почтительно относились к купцам и путешественникам, всегда предоставляя им кров и пропитание, что, видимо, было, хотя бы отчасти, прописано в „грамоте Хана“. Если же у человека не было достаточных средств, чтобы достойно принять гостей, то „бедному человеку, не имевшему способа хорошо угостить иностранца, позволялось украсть всё нужное для того у соседа богатого: важный долг гостеприимства оправдывал и самое преступление“⁴⁵. Такой „институт“ (я специально ставлю это слово в кавычки, дабы подчеркнуть его некую инородность современному правопониманию) был известен и другим народам. Так, в известном историческом памятнике Законы XII таблиц в таблице VI есть удивительное для нас указание: „Пусть [собственник] не трогает и не отнимает (принадлежащих ему) бревен или жердей, использованных [другим человеком] на постройку здания или для посадки виноградника (Ульпиан, I, I рг. D. XLVII. 3).“ Таким образом, Закон XII таблиц не позволял ни отнимать, ни требовать как свою собственность украденные (самовольно взятые) бревна и жерди, употребленные на постройку или для посадки виноградника, но предоставлял при этом пострадавшему собственнику право предъявить иск в двойном размере (стоимости этих материалов) против того, кто обвинялся в использовании их. Это тоже вариант права на преступление (кражу). Логика простая: виноградник ждать не будет и надо его спасать. Все разбирательства – потом, по факту.

Как видим, история знает удивительные примеры превращения неправа в право, как, впрочем, и наоборот. Конечно, с течением времени всё меняется, люди переосмысливают и переоценивают свой собственный опыт и от чего-то отказываются. Каждое время диктует свои условия поведения. Написанное заставляет нас сделать простой, но неутешительный вывод: мы плохо представляем себе, что есть преступление. Впрочем, этот вывод не нов. Профессор Н.А. Колоколов – судья Верховного Суда РФ в отставке прямо так и пишет: „С сожалением приходится констатировать, что человечество за тысячелетия своего существования не разобралось в сущности такого явления, как преступление“⁴⁶. Что ж, не разобрались сегодня – разберёмся завтра. Для того и работаем.

⁴⁵ Карамзин Н.М. История государства российского. Репринтное воспроизведение издания пятого, выпущенного в трёх книгах с приложением. Кн. 1. – М.: Книга, 1988. – С. 36.

⁴⁶ Колоколов Н.А. Нравственные составляющие справедливости сквозь призму судебной практики // Нравственные основы уголовного права. – М.: РПА Минюста России, 2009. – С. 101-102.

Есть ещё один аспект, который никак нельзя обойти в данном случае. Речь идёт о **юридических фикциях**. Этот феномен известен юристам со времён древнеримского права, но у нас он долгие годы не привлекал к себе должного внимания. Сегодня ситуация изменилась, существует достаточно большой объём литературы на эту тему, защищено с десяток диссертаций по проблеме правовых фикций в разных отраслях права и т.д. Итак, фикция это правовой приём, заключающийся в предположении факта вопреки его действительности. То есть, факт есть, но мы считаем, что его юридически нет. Или наоборот. Типичный пример юридической фикции в уголовном праве (на самом деле их достаточно много), это институт необходимой обороны. Ст. 37 УК РФ начинается со слов: „Не является преступлением причинение вреда...“ Далее идёт формулировка условий, при которых это положение действует. Под это „не является преступлением“ подпадает масса деяний, описанных в Особенной части УК именно как преступления. Таким образом, законодатель говорит: „Хотя совершённое деяние и предусмотрено законом в качестве преступления, но поскольку оно совершено при таких-то и таких-то обстоятельствах, то я – законодатель – не считаю возможным называть его преступлением“.

И.А. Солодкова предлагает общественную опасность разделить на две категории. Первая это общественная вредность, то есть „вред или угроза причинения вреда, которые охватываются признаками уголовно – правовой нормы, образующий самостоятельный состав преступления“. Вторая злонамеренность причинения вреда, которая «представляет собой умышленное посягательство лица на объект, отражающее уровень возможности совершения им нового преступления»⁴⁷. Всё вместе похоже на некий российский вариант *mens rea*. Конечно, формулировки не отработаны, но идея хорошая и плодотворная. Если её развить в нужном направлении, то какая то часть вопросов в связи с общественной опасностью и с фикциями в уголовном праве предстанет совершенно в ином свете. Это поможет развитию теории и это поможет правильно ориентировать практику. Принятие судебного решения в случае применения института необходимой обороны всегда имеет заметный налёт субъективизма. Можно привести достаточно много примеров, когда разные суды по совершенно похожим делам принимают разные решения, вплоть до прямо противоположных. Что-то позже исправляет Верховный Суд, но он при всём желании не может вмешаться во все без исключения дела. Почему так происходит? Очень часто причину такого подхода судов усматривают в наличии обвинительного уклона. Это верно, но объясняет проблему лишь частично. Почему у судей сформировался этот злополучный обвинительный уклон и можно ли его избежать? Избежать, конечно, можно, но это путь не самый быстрый. Верховному Суду надо бы ориентировать все нижестоящие суды на отыскание истины по делу. Но как это сделать, если УПК РФ об этом даже не упоминает? Это, кстати, есть проникновение в чисто правовую материю идеологии и философии постмодернизма, который отрицает наличие истины как таковой. Истины нет, есть всего лишь различные интерпретации реальности разными наблюдателями. Есть интерпретация следователя, прокурора, потерпевшего, обвиняемого, свидетелей и т.д. И над всем этим где-то высоко, высоко парит суд, который, если следовать букве закона, не имеет права на свою интерпретации. Он всего лишь даёт оценку услышанному и увиденному в ходе судебного заседания и в конечном итоге занимает ту или иную позицию. А точнее, ту или иную сторону. А нужен ли при таком подходе человек – судья? Может, проще обойтись машиной, которая точнее и быстрее подсчитает все „за“ и „против“.

⁴⁷ Солодков И.А. Указ. автореф. – С. 12.

Главное же надо переименовать институт необходимой обороны в институт *правомерной обороны*. Тогда центр тяжести в работе суда сместится, и он будет вынужден искать аргументы правомерности, а не необходимости. В конце концов, для кого оборона является необходимой? – Только для обороняющегося. Он без неё в данной конкретной ситуации обойтись не может. Для государства же и для суда в том числе, она необходимой не является. Правомерность же обороны, хотя бы исходя из презумпции невиновности, будет уже вынужден обосновывать суд. И это правильно. Только так мы сможем ликвидировать современную явно несправедливую ситуацию, при которой, по точному замечанию И. Звечаровского, лицу, подвергнувшемуся нападению, «необходимо защищаться сначала от посягающего, а затем – от органа, применяющего уголовный закон»⁴⁸. Такой подход будет более соответствовать конституционному праву гражданина, закреплённому в ч. 2 ст. 45 Конституции РФ: „Каждый вправе защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещёнными законом“. Обратите внимание, Конституция гласит: «Каждый», а не только тот, кто подвергся нападению. Замена необходимой обороны на правомерную оборону – это не терминологическая процедура. В этом случае мы добьемся единообразия при формулировке других институтов Гл. 8 УК РФ „Обстоятельства, исключаящие преступность деяния“. Например, в ст. 38 „Причинение вреда при задержании лица, совершившего преступление“ нет указания на необходимость причинения такого вреда. А, ведь, до закрепления этого института в законе, существовали определённые предписания и доктринальные толкования о необходимости руководствоваться при этом правилами о необходимой обороне. Да и в тексте ныне действующей нормы есть косвенные указания на это, когда говорится о недопущении «превышения необходимых для этого мер» (ч. 1 ст. 38). Возможно, по тем же основаниям следует поменять название и института крайней необходимости на правомерную необходимость. Но эта реформа должна затронуть и гражданское право.

Подобного рода изменения при их грамотном использовании будут способствовать достижению истины при исследовании каждого конкретного случая. Да и само отражение в законе абстрактной ситуации будет более адекватным, а значит, и более истинным. Важно помнить, что истина не может быть ни целью, ни даже признаком правовой нормы. Истина должна сливаться с сущностью правовой нормы. Иными словами, она должна выступать в качестве объективного свойства правовой нормы. При такой постановке проблемы нормы, сконструированные без учёта этого обстоятельства, будут сразу заметными, и их изначально можно будет записать в ряд искусственных, а, следовательно, нежизнеспособных конструкций.

Истина и наказание

Наш сегодняшний Уголовный кодекс определяет наказание как меру государственного принуждения, применяемую к лицу, „признанному виновным в совершении преступления“. При этом наказание всегда имеет карательную составляющую (оно же наказание!), выражающуюся „в предусмотренных настоящим Кодексом лишении или ограничении прав и свобод этого лица“ (ч. 1 ст. 43). „Этого“, то есть того, кто совершил преступление, но никак не какого-то третьего. Что называется, простенько и со вкусом. Вряд ли здесь следует к чему-нибудь придирааться – всё ясно и понятно. Непонятное начинается чуть позже.

⁴⁸ Звечаровский И. Кому необходима необходимая оборона? // Уголовное право. 2013. - №1. – С. 30.

Надо полагать, что это определение относится не только к наказанию вообще как к институту уголовного права, но и к каждому из перечисленных в ст. 44 видов наказания. Так ли это? Для того чтобы понять, является ли та или иная норма права истинной, следует, по мнению В.М. Баранова, ответить на несколько вопросов: „1) является ли юридическая норма отражением действительности и если является, то какую именно действительность она отражает; 2) может ли правовая норма рассматриваться в качестве познавательной формы, какого рода знания она содержит в себе; 3) возможно ли и при каких условиях достижение соответствия правовой нормы действительности“⁴⁹. Если через эти достаточно простые правила «пропустить» сегодня любую норму уголовного права, то мы очень быстро разочаруемся в качестве работы наших законодателей. Причём, это „разочарование“ очень легко оформляется в данном случае документально.

Нечто подобное в одной из своих последних работ проделал В.Д. Филимонов. Он проанализировал степень дифференциации наказаний в виде штрафа, обязательных, исправительных и принудительных работ, а также ограничения свободы. В результате пришёл к выводу о неспособности «некоторых из названных выше наказаний во многих случаях эффективно выполнять свою предупредительную и восстановительную функцию»⁵⁰. Вместо реального механизма воздействия на осуждённых мы даём в руки правоприменителя набор слов на бумаге. Пора это понять нашим законописцам.

Истина при квалификации преступлений

Одной из проблем, каждодневно решаемых правоприменителями в процессе работы, является проблема квалификации. „...основным вопросом логики является *вопрос об истине*“⁵¹. Это имеет прямое отношение к проблеме квалификации преступлений, ибо квалификация всегда есть цепь логических рассуждений, завершающаяся выводом о соответствии того или иного деяния, совершённого субъектом (субъектами), определённого составу преступления, предусмотренному конкретной статьёй Особенной части УК. Отсюда понятно, почему именно Следственный комитет России озаботился проблемой возвращения в УПК нормы об объективной истине. Без установления истины невозможно произвести обоснованную квалификацию преступления. Именно в процессе квалификации преступлений, то есть соотношении всех элементов фактически совершенного деяния с его правовой моделью, закреплённой в Уголовном кодексе, может пригодиться герменевтика. Герменевтика позволяет уяснить смысл текста, используемого правоприменителем и уже потом наложить этот смысл на конкретную ситуацию. Варианты могут быть иногда самыми неожиданными: от полного совпадения решений до их абсолютной противоположности. Есть давно известный факт: Если нескольким квалифицированным судьям дать материалы одного и того же дела, по которому уже есть судебное решение, то вынесенные ими решения совпадут с уже имеющимся в лучшем случае в соотношении один к пяти. Какое же из них следует считать истинным?

⁴⁹ Баранов В.М. Указ. раб. – С. 123.

⁵⁰ Филимонов В. Проблемы дифференциации видов наказаний, не связанных с лишением свободы, и ответственности за уклонение от их отбывания // Уголовное право. – 2013. - №2. – С. 42.

⁵¹ Диалектическая логика. – С. 22.

Именно для максимально возможного устранения таких разночтений может быть использована герменевтика с её приёмами и методами. В частности, очень продуктивным может быть использование герменевтического круга. Это понятие впервые было использовано Ф. Шлейермахером и позже развито Х.Г. Гадамером. По Гадамеру, герменевтический круг – это постоянное набрасывание (прибавление) новых смыслов. „Тот, кто хочет понять текст, постоянно осуществляет набрасывание смысла. Как только в тексте проясняется какой-то смысл, он делает предварительный набросок смысла всего текста в целом. Но этот первый смысл проясняется в свою очередь лишь потому, что мы с самого начала читаем текст, ожидая найти в нём тот или иной определённый смысл. Понимание того, что содержится в тексте, и заключается в разработке такого предварительного наброска, который, разумеется, подвергается постоянному пересмотру при дальнейшем углублении в смысл текста“.⁵² Если чуть-чуть разложить этот тезис (раскадрировать его), то мы получим приблизительно следующее: (1) тот, кто хочет понять текст (правовой нормы в нашем случае), постоянно осуществляет „набрасывание“ смысла (иногда достаточно вольное); (2) предварительный набросок с неизбежностью приводит к пересмотру своего взгляда и происходит набрасывание нового смысла; (3) возможна одновременная разработка соперничающих набросков (отработка различных версий, например), прежде, чем установится однозначное единство смысла; (4) окончательное истолкование (заключение) наступает тогда, когда в арсенале есть достаточно предварительных понятий, которые заменяются понятиями более уместными.

Известный русский философ В.С. Соловьёв, не используя термина герменевтический круг, сделал одно важное утверждение: „...не истина зависит от фактического мышления, а, напротив, достоинство и философский интерес этого мышления зависят от истины, и всё значение мыслящего субъекта зависит от того, определяет он себя или нет как форму безусловного содержания, или как разум истины“.⁵³ Герменевтический анализ текста закона позволяет иногда понять скрытые цели законодателя, которые он материализовал в этом законе. Всё тайное становится явным⁵⁴.

Уголовному праву известен институт посредственного причинения, когда к уголовной ответственности привлекается лицо, само не совершавшее действий, повлекших преступный результат. В таком случае лицо использует в качестве орудия преступления другое лицо. А это другое лицо не является субъектом преступления в силу малолетства или душевного заболевания. Соучастия в этом случае быть не может в силу уже названных причин. Фактический (но не юридический!) подстрекатель привлекается к уголовной ответственности как исполнитель престу-

⁵² Гадамер Х.-Г. Истина и метод: Основы философской герменевтики. – М.: Прогресс, 1988. – С. 318.

⁵³ Соловьёв В.С. Сочинения в 2 т. – Т. 1. - М.: Мысль, 1990. – С. 828.

⁵⁴ Для иллюстрации того, как это может происходить, сошлюсь на комментарии С.С. Хоружего к интереснейшему, но крайне тяжелому (во всяком случае для меня) для прочтения роману Джеймса Джойса «Улисс». В романе описывается всего один день жизни героя, но как описывается! Там есть несколько авторских планов: *сюжетный, реальный, Гомеров, тематический и несколько дополнительных* (Джойс Дж. Улисс. – СПб.: Кристалл, 2001. – С. 921 – 1150). При изучении этих планов (набрасывании смыслов) происходит совершенно новое, иное восприятие текста. Более того, если через какое-то время вернуться вновь к уже прочитанному тексту, то набрасывание смыслов будет продолжаться, но будет продолжаться уже в совершенно новом ключе. Истина бесконечна!

пления, а фактический исполнитель вредоносного акта рассматривается как живое орудие в руках другого. При таком подходе иногда могут складываться поистине парадоксальные ситуации. Так, женщина, назовём её N, решила отомстить своей бывшей подруге и подговорила душевнобольного Z её изнасиловать. На основании судебно-медицинской экспертизы суд принял решение о невменяемости Z. N была привлечена к уголовной ответственности как исполнитель в силу того, что закон не знает понятия посредственного причинения и посредственного виновничества, но говорит о совершении преступления «посредством использования других лиц, не подлежащих уголовной ответственности» (ч. 2 ст. 33 УК РФ)⁵⁵. Но женщина не может быть исполнителем такого преступления как изнасилование! Это преступление может быть совершено только мужчиной. Такова физиология человека и не более того. С точки зрения стороннего наблюдателя, было совершено два разных деяния. Z совершил изнасилование, а N совершила подстрекательство к изнасилованию. С точки зрения суда, было совершено одно преступление – изнасилование, и совершила его N. Если мы продолжим анализ этой ситуации, то увидим, что и другие элементы состава преступления начинают „хромать“. Прежде всего причинная связь между действием и наступившим последствием. В числе наступивших последствий может быть и беременность потерпевшей, а это уже тяжкие последствия и иная квалификация (п.б ч. 3 ст. 131 УК). А никакие действия N сами по себе никак не могли быть непосредственной причиной этой беременности. Значит, теория причинной связи не является универсальной. Необходимо учитывать и другие виды детерминирующих связей в системе элементов состава преступления. К числу таких связей относятся кондициональная связь, „вызванная внешними и внутренними факторами, способствующими приведению специфической причины в активное состояние и превращающими возможность явления в реальную действительность“⁵⁶, и инспирирующая связь, которая „порождается поводом возникновения явления, т.е. тем или иным внешним или внутренним фактором, который определяет момент, время возникновения следствия под влиянием определенной совокупности условий“⁵⁷. Кроме того, необходимо учитывать и нефизическую причинную связь⁵⁸. Речь прежде всего идет о психической и духовно-нравственной причинности в уголовном праве.

Следует так же указать на полное противоречие между УК и УПК по некоторым вопросам, что препятствует не только установлению истины по делу, но и вообще уяснению того, что же произошло на самом деле. Например, ч. 3 ст. 60 УК РФ требует от суда изучать личность виновного для назначения справедливого и соразмерного наказания. А ч. 8 ст. 335 УПК по сути дела налагает строгий запрет на изучение личности виновного дабы не вызвать предубеждения присяжных в отношении подсудимого. Иными словами, сочинители УПК сначала отвергли необходимость установления истины по делу, но этого им показалось мало и они

⁵⁵ Эта проблема не исчерпывается описанным примером. Более того, она приобретает все более и более практическое значение. См.: Луньков Д.А. Посредственное причинение вреда: уголовно – правовые и криминологические аспекты: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2013.

⁵⁶ Филимонов В.Д. Норма уголовного права. – СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2004. – С. 145.

⁵⁷ Там же. – С. 146.

⁵⁸ Тер-Акопов А.А. Преступление и проблемы нефизической причинности в уголовном праве. – М.: Юркнига, 2003.

поставили законодательные препоны на пути фактического установления истины. При этом без устали говорится о необходимости усиления борьбы с преступностью. Где же логика? Мы хотим установить истину или не хотим расстраивать присяжных? Да и зачем нам вообще нужны такие слабонервные присяжные? Г. Есаков, кстати, в указанной работе, ссылаясь на судебную практику, приводит массу примеров, в том числе и демонстрирующих откровенную нелепость принятых решений на эту тему. И эти глупости не только не вымарываются (на самом деле их надо выжигать из закона калёным железом), они только множатся.⁵⁹

Мир на наших глазах дуреет и глупеет. Вот свежие данные из прогнившей насквозь Европы⁶⁰: В Люксембургском саду в Париже задержали мужчину за то, что он был одет в «неправильный» свитер. Причиной задержания является кофта, на которой изображена гетеросексуальная семья, держащаяся за руки (мать, отец и двое детей). Согласно новому законодательству это является неуважением к гомосексуальным парам. Футболка признана аморальной, потому что открыто пропагандирует приверженность гетеросексуальным отношениям. Полиция решила, что данный символ оскорбляет чувства сексуальных меньшинств и задержала мужчину. За неправильную кофту ему грозит штраф в несколько тысяч евро. Судья, которому поручили вести это дело, заявил: „Это гротеск, если бы у меня была футболка с диктатором, у меня было бы меньше проблем“. И всё в рамках закона. Закон, который создавался тысячелетиями, гробится какими-то вырожденками. Они озабочены защитой прав тех, кого они называют сексуальными меньшинствами, но им совершенно безразличны права натуралов, каковые составляют подавляющее большинство человечества. А им-то ведь мерзко и гадко смотреть на окружающую их вакханалию.

Противоположностью истины является заблуждение, ошибка⁶¹. Д. Дидро так и писал: «В чисто рациональной философии истина нередко (*не всегда, а лишь нередко Ю.Г.*) есть нечто прямо противоположное заблуждению»⁶². Правда дру-

⁵⁹ Нельзя не отметить, что ни один десяток лет учёные юристы занимались изучением личности виновного, обвиняемого, подсудимого. Нигде в этих работах вы не найдёте даже намёка на те нелепости, которые сегодня есть в нашем законе (См.: например, Ведерников Н.Т. Личность обвиняемого и подсудимого. Понятие предмет и методика изучения. – Томск: Изд-во ТГУ, 1978). Откуда же они там появились?

⁶⁰ В какой-то мере (может быть, совсем немного) это было уже как бы предсказано Освальдом Шпенглером См.: Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. 1. Гештальт и действительность. – М.: Мысль, 1993; 2. Всемирно-исторические перспективы. – М.: Мысль, 1998. Кстати, автор пишет и обосновывает грядущий небывалый взлёт России. Завершается предыстория и начинается ранняя история. Истинность этих взглядов в полной мере смогут оценить только наши потомки.

⁶¹ Долгие годы над этой проблемой работал Ф.А. Селиванов. См., например: Селиванов Ф.А. Истина и заблуждение. – М.: Политиздат, 1972; Его же. Ошибки. Заблуждения. Поведение. – Томск: Изд-во ТГУ, 1997. Впрочем, о заблуждениях рассуждал ещё в XVII веке Никола Мальбранш (Мальбранш Н. Разыскание истины. – СПб.: Наука, 1999).

⁶² Дидро Д. Сочинения: в 2-т. – М.: Мысль, 1986. – Т. 1. – С. 360. Ф. Ницше считал по-другому. Он саму истину рассматривал как «род заблуждения», причём, такой род заблуждения, «без которого некоторый определённый род живых существ не мог бы жить» (Ницше Ф. Воля к власти. Опыт переоценки всех ценностей (1884 – 1888). – М.: Транспорт, 1995. – С. 202). Надо полагать, речь идёт о человеке, ибо никакому другому роду живых существ на Земле заблуждения, как цепь логических умозаключений с неверными посылками и ошибочным выводом, недоступны. Изучая учение Платона об истине, Мартин Хайдеггер обратил внимание на это высказывание Ницше и пришёл к выводу, что, если согласиться с Ницше, то

гой философ – Шеллинг, считал, что заблуждение «отнодь не полное отсутствие истины, но лишь сама же истина, только извращённая»⁶³. Если этот тезис развернуть, то получится, что заблуждения как такового нет, есть только разная степень проявления истины. Не думаю, что это верно. Большая часть людей рассуждает по-другому. Ошибка в уголовном праве существует и изучается специалистами⁶⁴. В аспекте изучения нашей проблемы следует подчеркнуть, что использование категории ошибки способствует установлению истины по делу. И это даже можно закрепить в законе⁶⁵. Существуют действия, которые направлены на сокрытие истины. Это обман во всех его видах⁶⁶. И сам по себе обман может являться преступлением. Так происходит при мошенничестве, когда преступник завладевает чужим имуществом „путём обмана“. Это бывает не просто выявить, но ещё труднее бывает доказать.

Федеральным законом от 29 ноября 2012 г. № 207-ФЗ УК РФ был дополнен шестью новыми составами мошенничества. В дополнение к теперь уже основному составу ст. 159 «Мошенничество» появились следующие статьи: 159¹ „Мошенничество в сфере кредитования“, 159² „Мошенничество при получении выплат“, 159³ „Мошенничество с использованием платёжных карт“, 159⁴ „Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности“, 159⁵ „Мошенничество в сфере страхования“, 159⁶ „Мошенничество в сфере компьютерной информации“. Как видим, речь идёт о конкретизации объекта и предмета мошенничества путём простого поименования сфер деятельности. Однако не очень понятно, почему выделены именно эти сферы активности мошенников. Почему, например, нет сферы ЖКХ, здравоохранения, образования? Ведь именно они вызывают наибольшее беспокойство у наших граждан и в определённом смысле раздражают власть - деньги вкладываются, а отдачи нет! Специалисты утверждают, что таким образом можно расписать от трёхсот до шестисот отраслей. Вот кодекс-то „посолиднее“. В общем-то, в таком законодательном подходе нет ничего оригинального. Он был известен ещё на заре правовой цивилизации. Если заглянуть в Краткую редакцию Русской Правды (1054 г.), то уже там увидим: „А оже украдут чюжь пес, любо ястреб, любо сокол...“ (ст. 37), „Оже сено крадут...“ (ст. 39) и т.д. В Пространной редакции (1113 г.) этот перечень расширяется. И так поступали все законодатели того периода („Саксонское Зерцало“, „Каролина“ и др.) и даже более раннего (Кодекс царя Хаммурапи). Уровень законодательной техники был именно такой.

Но с тех пор минули столетия – постоянно развивающаяся теория разделила уголовный закон на Общую часть и Особенную, научила законодателя конструировать нормы с основным составом и специальным. Специальные, с точки зрения законодательной техники, стали вводить, когда хотели подчеркнуть

мы должны сделать вывод, что существо истины «заключается в таком способе мышления, который всегда, притом с необходимостью, искажает действительное» (Хайдеггер М. Время и бытие. – М.: Республика, 1993. – С. 358). Вряд ли следует безоговорочно соглашаться с этими спорщиками. На самом деле всё значительно сложнее. Или проще. Как посмотреть.

⁶³ Шеллинг Ф.В.Й. Сочинения в 2 т. – М.: Мысль, 1989. – Т. 2. – С. 221.

⁶⁴ См.: Якушин В.А. Ошибка и её уголовно-правовое значение. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1988; Его же. Субъективное вменение и его значение в уголовном праве. – Тольятти: ТолПИ, 1998. – С. 242 – 290.

⁶⁵ Якушин В.А. Субъективное вменение... - С. 290.

⁶⁶ См.: Сабитов Р.А. Обманы и подлоги в уголовном праве. – Челябинск: Челябинский юридический институт МВД России, 2011.

значимость охраняемого объекта либо повысить карательную составляющую за совершение подобного деяния, либо, наоборот, понизить. Что касается значимости выбранных для охраны в рассматриваемой ситуации объектов, то она весьма сомнительна, и защита таких объектов таким способом практически не отвечает ни нуждам общества, ни интересам государства. Ответственность же в некоторых случаях оказалась пониженной по сравнению с общим составом, что вообще никак не вписывается в логику рассуждений проектантов, стремившихся, насколько можно понять, ужесточить уголовную ответственность за подобные преступления. Нельзя не сказать и о законодательной технике. Диспозиции большинства новых статей почти слово в слово повторяют текст ст. 159 УК. Иначе говоря, они ничего нового не добавляют ни в теорию, ни в практику уголовного закона. Зачем же они нужны? Мы долгие годы обходились одним составом. Недостатки в практике его применения – это недостатки правоприменителей, устранить которые законодатель не в силах, но в какой-то степени это способен сделать высший судебный орган, дав в дополнение к уже принятым документам развёрнутый комментарий о практике применения нормы об ответственности за мошенничество, которая – практика – должна объективно меняться в силу того, что появились и продолжают появляться новые виды мошенничества (например, мошенничество с использованием мобильных телефонов через массовую рассылку SMS). В связи с этими новеллами закономерно возникает вопрос: почему законодатель остановился только на мошенничестве? Кражи совершаются намного чаще, и они больше беспокоят наших граждан. Да и стоит ли замыкаться на преступлениях против собственности! А изнасилование? – На столе, под столом, на лыжне, на роале... Конца края этому не видно.

Дополнение законодательства шестью специальными нормами об ответственности за мошенничество – тревожный сигнал, ведь законодатель сделал тем самым выбор из нескольких предлагаемых вариантов, одним из которых было дополнение закона указанием на те же обстоятельства, только действительно предусматривающими более строгое наказание, их можно было рассмотреть в качестве квалифицирующих. Как это сделано, скажем, в квалифицированном составе убийства. Помогут ли нововведения борьбе с мошенничеством? Напротив, только затруднят! Ведь если сторона обвинения квалифицирует деяние лица по специальной и являющейся теперь привилегированной норме об ответственности за мошенничество, например, по ч. 1 ст. 159⁴ „Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности“ и - что не мудрено с учетом довольно сложного для толкования описания признаков объективной стороны нового состава! - ошибочно вменит специальный состав при наличии всех признаков общего, то изменить обвинение суд, в силу ст. 252 УПК РФ, не сможет и будет вынужден мошенника оправдать⁶⁷. Выходит, мы не только не приблизились к истине, но ушли от неё и ушли достаточно далеко. Это подтверждает и то обстоятельство, что при квалификации мошенничества по этим новым, во всех отношениях оригинальным нормам, могут возникать различные виды конкуренции норм. В частности, „конкуренция специальных норм о мошенничестве, каждая из которых

⁶⁷ Более подробно см.: Голик Ю., Коробеев А. Прошлогодние трансформации уголовного закона: реплика // Уголовное право. – 2013. - №2. – С. 16 – 17, а также: Тюнин В. «Реструктуризация» уголовного законодательства об ответственности за мошенничество // Там же. – С. 35 – 41; Александров А., Александрова И. Частно – публичное уголовное преследование по делам о мошенничестве // Там же. – С. 77 – 83.

охватывает все признаки совершенного мошенничества⁶⁸. Для разрешения этой ситуации А. Шеслер предлагает квалифицировать деяние „по той норме, которая содержит наиболее мягкую санкцию“⁶⁹. Сразу возникает, как минимум, два вопроса. Первый, что же это за конкуренция, когда две (а, может, и три или больше) нормы „охватывают все признаки совершенного мошенничества“? Что с чем конкурирует? Второй, это что, новый вид квалификации? Квалификация по санкции? Но это противоречит всем правилам общей теории квалификации, квалификации при конкуренции норм уголовного права и элементарному здравому смыслу.⁷⁰ Ведь квалификация всегда проводилась по признакам состава, а не по производным от них признакам, пусть даже и изложенным в правовой норме. Так мы не только не приблизимся к постижению истины, но и зайдём в тупик, из которого потом будем долго выбираться.

Квалификация нужна для применения закона. Только применение закона делает закон живым. Грамотная квалификация обеспечивается наличием и использованием, как минимум, нескольких факторов. Первый – грамотный юридический корпус правоприменителей от следователей до судей. Второй – грамотный закон (не только уголовный, но все необходимые в каждом конкретном случае нормативные акты). Третий – добротная, научно обоснованная теория. Только при объединении всех этих начал мы сделаем закон живым, отвечающим требованиям времени и общества, интересам народа. Сделаем его истинным. В своём фундаментальном труде о Н.Г. Чернышевском (1909 г.) Г.В. Плеханов, ссылаясь на Чернышевского, отмечал, что „истина сообразна с потребностями массы“⁷¹. При этом, разумеется, речь идёт об истине, касающейся взаимных отношений людей в обществе. Уголовный закон как никакой другой ближе всего стоит к интересам и потребностям массы.

Заключение

Я не знаю, поможет ли это моё эссе хотя бы одному исследователю приблизиться к отысканию истины. Хотелось бы в это верить. Разумеется, я далёк от того, чтобы, подобно Канту (ему было только 22 года, когда он написал эти строки), воскликнуть: „Истина, над которой напрасно трудились величайшие мастера человеческого познания, впервые открылась моему уму“⁷². Далее он всё-таки счёл нужным добавить: „Я не решаюсь защищать эту мысль, но я не хотел бы от неё отказаться“⁷³. Молодец!

Зачем нам погружаться в философскую материю и изучать истину? Ответ достаточно прост. Во-первых, это позволит максимально приблизить закон к той общественно – политической реальности, которая нас окружает. Меняется реальность – должен меняться и закон. Во-вторых, это позволит конструировать сам закон как некий образец, как «целое». Значит, скажется на уровне кодифици-

⁶⁸ Шеслер А. Мошенничество: проблемы реализации законодательных новелл // Уголовное право. – 2013. - №2. – С. 71.

⁶⁹ Там же.

⁷⁰ См.: Кудрявцев В.Н. Общая теория квалификации преступлений. – М.: Юр. лит., 1972; Иногамова-Хегай Л.В. Конкуренция норм уголовного права. – М.: Щит-М, 1999.

⁷¹ Плеханов Г.В. Указ соч. – Т. IV, 1958. – С. 321.

⁷² Кант И. Метафизические начала естествознания. – М.: Мысль, 1999. – С.8.

⁷³ Там же.

рования уголовного закона. В-третьих, хороший закон – большое подспорье для практики. Отсюда и практика должна в большей степени начать соответствовать тем реалиям, которые нас окружают. В определённой степени она должна отвечать и тем социальным ожиданиям, которые существуют в обществе. В-четвёртых, всё это вместе должно сказаться на повышении качества борьбы с преступностью. Если мы не можем искоренить преступность, то это не означает, что мы не можем помочь сами себе и не снизить уровень преступности до безболевого (для общества) порога.

В работе нет определения истины. Я сделал это специально. Дав общие основополагающие установки по пониманию истины, я предоставил каждому возможность ответить на извечный вопрос: „Что есть истина?“ Истина – это процесс. Процесс, который имеет начало для человека, но являющийся бесконечным для человечества⁷⁴. А дорогу осилит идущий.

Литература

- Баранов В.М. Истинность норм советского права. Проблемы теории и практики. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1989
- Библиотека криминалиста. Научный журнал. – 2012. - № 4(5)
- Бэкон. Ф. Сочинения в двух томах. – М.: Мысль, 1972
- Бжезинский З. Стратегический взгляд: Америка и глобальный кризис. – М.: Астрель, 2012
- Ведерников Н.Т. Личность обвиняемого и подсудимого. Понятие предмет и методика изучения. – Томск: Изд-во ТГУ, 1978
- Вольский А.Л. Фридрих Шлейермахер и его герменевтическая теория // Шлейермахер Ф. Герменевтика. – СПб.: Европейский Дом, 2004
- Всемирная энциклопедия: Философия XX век. – М.: АСТ, Мн.: Харвест, Современный литератор, 2002
- Гадамер Х.-Г. Истина и метод: Основы философской герменевтики. – М.: Прогресс, 1988
- Гегель Г.В.Ф. Философия права. – М.: Мысль, 1990
- Наука логики. – М.: Мысль, 1999
 - Феноменология духа. – М.: Наука, 2000
 - Философия символических форм. Том 3. Феноменология познания. – М., СПб.: Университетская книга, 2002
- Голик Ю., Коробеев А. Прошлогодние трансформации уголовного закона: реплика // Уголовное право. – 2013. - №2
- Дидро Д. Сочинения: в 2-т. – М.: Мысль, 1986

⁷⁴ Вольский А.Л. анализируя творчество Ф. Шлейермахера, пришёл к очень образному выводу, что «герменевтика, будучи учением об искусстве, является учением о бесконечном» (Вольский А.Л. Фридрих Шлейермахер и его герменевтическая теория // Шлейермахер Ф. Герменевтика. – СПб.: Европейский Дом, 2004. – С. 25). Это в полной мере относится и к поискам истины. Сама истина безмерна и бесконечна. Вл. Соловьёв, например, считал: «Между философами, *подходившими* к истине, нет большего, чем Гегель, но и наименьший между философами, *исходящими* из самой истины, больше его» (Соловьёв В.С. Указ раб. – С. 829).

- Есаков Г. «Нуллификация» уголовного закона в суде с участием присяжных заседателей // Уголовное право. – 2013. - №2
- Ефимова Е.С. Современная тюрьма: Быт, традиции и фольклор. – М.: ОГИ, 2004 и др.
- Звечаровский И. Кому необходима необходимая оборона? // Уголовное право. 2013. - №1
- Иногамова-Хегай Л.В. Конкуренция норм уголовного права. – М.: Щит-М, 1999
- Яковлев Н.А. Тюремная (пенитенциарная) субкультура как криминогенный фактор и перспективы нейтрализации её негативного влияния: Дисс. ... канд. юр. наук. – Елец, 2006
- Якушин В.А. Ошибка и её уголовно-правовое значение. – Казань: Изд-во Казан. ун-та, 1988; Его же. Субъективное вменение и его значение в уголовном праве. – Тольятти: ТолПИ, 1998
- Кант И. Критика чистого разума. – Мн.: Литература, 1998
- Метафизические начала естествознания. – М.: Мысль, 1999
- Карамзин Н.М. История государства российского. Репринтное воспроизведение издания пятого, выпущенного в трёх книгах с приложением. Кн. 1. – М.: Книга, 1988
- Караханов А.Н. К вопросу о духе уголовного закона // Актуальные проблемы уголовного права и криминологии. – М.: РАП, 2011
- Кассирер Э. Философия символических форм В 3-х тт. – М.; СПб.: Университетская книга, 2002
- Колоколов Н.А. Нравственные составляющие справедливости сквозь призму судебной практики // Нравственные основы уголовного права. – М.: РПА Минюста России, 2009
- Козьявин А.А. Критерий истины, познаваемой в уголовном процессе, в свете возможности её нормативной
- Коршунов А.М., Мантатов В.В. Диалектика социального познания. – М.: Политиздат, 1988 формализации // Библиотека криминалиста. Научный журнал. – 2012. - №4
- Диалектика социального познания. – М.: Политиздат, 1988
- Кристи Н. Приемлемое количество преступлений. – СПб.: Алетейя, 2011
- Кругликов Л.Л., Спиридонова О.Е. Юридические конструкции и символы в уголовном праве. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2005
- Кудрявцев В.Н. Общая теория квалификации преступлений. – М.: Юр. лит., 1972
- Луньков Д.А. Посредственное причинение вреда: уголовно – правовые и криминологические аспекты: Автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. – Екатеринбург, 2013
- Мальбранш Н. Разыскание истины. – СПб.: Наука, 1999
- Монтескье Ш.Л. О духе законов. – М.: Мысль, 1999
- Ницше Ф. Воля к власти. Опыт переоценки всех ценностей (1884 – 1888). – М.: Транспорт, 1995
- Новая философская энциклопедия. – Т. 2. – М.: Мысль, 2010
- Основы марксистской философии. – М.: Госполитиздат, 1962
- Павлов Т. Избран. философ. произведения. – М.: Изд-во иностр. литературы, 1962
- Плеханов Г.В. Избранные философские произведения в пяти томах. – Т. III. - М.:

- Изд-во социально – экономической литературы, 1957
- Пычева О.В. Герменевтика уголовного закона. – Ульяновск: УлГУ, 2005
- Радбрух Г. Философия права. – М.: Международные отношения, 2004
- Розанов В.В. О понимании. – СПб.: Наука, 1994
- Сабитов Р.А. Обманы и подлоги в уголовном праве. – Челябинск: Челябинский юридический институт МВД России, 2011
- Сагатовский В.Н. Основы систематизации всеобщих категорий. – Томск: Изд-во ТГУ, 1973
- Секст Эмпирик. Сочинения в 2-х т. – Т. 1. – М.: Мысль, 1976
- Селиванов Ф.А. Истина и заблуждение. – М.: Политиздат, 1972
- Соловьёв В.С. Сочинения в 2 т. – Т. 1. – М.: Мысль, 1990
- Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. – М.: ИНФРА – М, 1999
- Сулейменов О. Аз и Я. Книга благонамеренного читателя. – М.: Грифон М, 2005
- Тер-Акопов А.А. Преступление и проблемы нефизической причинности в уголовном праве. – М.: Юркнига, 2003
- Филимонов В.Д. Норма уголовного права. – СПб.: Издательство Р. Асланова «Юридический центр Пресс», 2004
- Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская энциклопедия, 1983
- Фейербах Л. История философии. Собрание произведений в трёх томах. – М.: Мысль, 1974
- Хайдеггер М. Время и бытие. – М.: Республика, 1993
- Чучаев А.И. Уголовное уложение Советской России (концептуальные основы и общая характеристика) // Взаимосвязь уголовного материального и процессуального права: исторический и сравнительно-правовой аспекты. – Уфа: РИЦ БашГУ, 2012
- Шеллинг Ф.В.Й. Сочинения в 2 т. – М.: Мысль, 1989
- Шеслер А. Мошенничество: проблемы реализации законодательных новелл // Уголовное право. – 2013. - №2
- Шпенглер О. Закат Европы. Очерки морфологии мировой истории. 1. Гештальт и действительность. – М.: Мысль, 1993; 2. Всемирно-исторические перспективы. – М.: Мысль, 1998
- Шпет Г.Г. Мысль и Слово. Избранные труды. – М.: РОССПЭН, 2005

Др Славко Божиловић¹
MSc Вук Милетић²
Универзитет „УНИОН Никола Тесла“,
Факултет за градитељски менаџмент, Београд

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАД
Рад је примљен 16.06.2014.
Рад је одобрен 04.08.2014.

СТРАТЕГИЈЕ ОДРЖИВОГ ПОСЛОВНОГ РАСТА ПРЕДУЗЕЋА У УСЛОВИМА КРИЗЕ

Апстракт

Пословна пракса предузећа указује да је раст највећи изазов управљању у данашњем пословању. Стога не треба посебно уверавати да је раст нешто што се тешко остварује, посебно у условима економске кризе. Имајући то у виду, у овом раду се наглашава чињеница да је потенцијални раст кључна полуга за остварење добити предузећа. На том путу треба отклонити бројне препреке и реализовати напоре усмерене на постизање раста и деловати с циљем одрживог успеха.

Сугерише се да би исходина преокупација менаџмента предузећа требало да буде грађење темељне стратегије за генерисање раста, те у којој мери и на који начин искористити сопствени потенцијал раста уз стварање очекиване вредности. Тим пре, јер избор и формулисање стратегије представља диференцирајући фактор и разлику између успешног и неуспешног пословања. Разуме се да раст треба постићи, пре свега, комбинацијом стратегија спајања и преузимања, иновацијом производа, организационом ефикасношћу и новим тржиштима.

Кључне речи: стратегије, пословни раст, предузеће, менаџмент.

Јел Класификација: L12, M21, O44

STRATEGIES FOR SUSTAINABLE BUSINESS GROWTH COMPANIES IN CRISIS

Abstract

The business practices of companies indicate that the growth is greatest challenge for management in today business. Consequently there no need in particularly proving that the growth is something difficult to achieve, especially in times of economic crisis. Taking this into consideration, this paper highlights the fact that is potential of growth the key lever for the achievement of the company profit. There is many obstacles to remove on the way, and to accomplish efforts directed to achieving growth and act with a view to sustainable success.

It is suggested, that the highest priority of companies management is to build the basic strategy for generating growth, the extent to which and which way to exploit own potential growth with the creation of the expected value. For these reasons,

¹ rektor@unionnikolatesla.edu.rs

² vukmiletic88@hotmail.com

because the selection and formulation of strategy is a differentiating factor and the difference between the success and failure of business. It is understood that growth should be achieved combining strategy of mergers and acquisitions, product innovations, with effective organization and new markets.

Key words: *strategy, business growth, enterprise management.*

Увод

Током протеклих година менаџери српских предузећа без предаху фокусирали су се на оперативну извршност, промене, реструктурирање и смањење трошкова пословања. Како нису остварени жељени резултати, пре свега, подизање нивоа конкурентности, неопходно је променити приступ пословању. Потребно је променити начин размишљања при чему ваља знати да успешност, оперативна извршност и трошкова ефикасност нису кључ за све проблеме пословања како се раније мислило.

Фокус се мора померити на поход ка достизању највишег могућег раста, односно менаџери морају одлучно искористити потенцијал својих фирми у стварању дугорочне користи за своје деоничаре.

Овакав поход ка остварењу експоненцијалног раста собом носи и ризик. Уврежено схватање да побољшање ефикасности и смањење трошкова носе мали, а иницијативе усмерене ка расту висок ризик нису тачне. Истраживања су показала да на раст превасходно утиче оно што предузеће ради изнутра, демантујући тиме схватање појединих менаџера неких домаћих предузећа да на раст снажно утиче спољни пословни циклус над којим немају директни надзор.

Потенцијални раст је кључна полуга за остварење добити предузећа. На том путу треба одклонити препреке и остварити напоре усмерене на постизање раста и деловати с циљем одрживог успеха. Тим пре, јер је раст кључни изазов управљању, не само у кризним условима привређивања и не треба нарочито уверавати да је раст тешко постићи.

Путем раста предузеће се прилагођавања и оспособљава да ефикасно реагује на повољан изазов или претње које конституишу услови привређивања, док одсуство адаптације доводи до његовог пропадања. Стратешка преокупација менаџмента домаћих предузећа требало би да буде изналажење могућности за генерисање пословног раста, и на који начин искористити свој потенцијал раста уз постизање очекиване вредности?

Раст предузећа се не може разумети посматрањем само узрока који утичу на његове промене. Ако се као изходиште узме окрупњавање предузећа, појам раста је тесно повезан са величином и претпоставља њено одређивање. Као такав, раст се мери физичким и вредносним показатељима. Будући да процеси окрупњавања, обично траже усклађивање елемената предузећа на новим основама, то је раст праћен серијом квалитативних промена. Ове промене ваља посматрати као последицу жељених развојних процеса у домаћем предузећу, што значи да је елемент развоја саставни део разумевања појма раста.

Уопштено, одрживи пословни раст нуди визију напретка која интегрише краткорочне и дугорочне циљеве, локалне и глобалне активности које се тичу социјалних, економских и питања животне средине као неодвојивих и међузависних компоненти напретка. Нарастајућа економска криза само је моменат истине за срп-

ска предузећа и друштво уопште, и позив у помоћ за креирање могућег одрживог раста. У овом раду највише пажње посвећује се предузећу, као интегралном делу привредног система, и улогом коју његови менаџери могу преузети у имплементацији принципа одрживог пословног раста.

Могућности пословног раста предузећа у условима кризе

Као интегрални део привредног система, предузеће током развоја доживљава неминовне осцилације, које у условима дубљих поремаћаја могу довести до кризе пословања са изгледима да прерасту у опасност која озбиљно може угрозити његову тржишну позицију, конкурентност и сам опстанак. Раст српских предузећа данас значајно је успорен. Томе битно доприносе слаба економија и неизвесна пословна клима, а тешка економска времена често се користе од стране менаџера као изговор за остваривање ниских бројева, мада је раст једини пут успеха и најбржи начин да се постане богат.

Упркос кризи пословања и недостатку ресурса да се на дужи рок издрже нестабилности све конкурентнијег тржишта, искуства указују да је пословни раст могућ у било којој делатности, у било којој регији, у било којој фази пословног циклуса, те да нема оправдања за немогућност раста.³

Свакако, пословни раст није сам себи циљ, не може се остваривати на темељу спонтаних акција, већ подразумева планско, организовано и интерактивно развојно понашање предузећа, које мора бити темељено на развијеном систему скенирања окружења и уочавању позитивних импулса, којих има и у укриним временима, све у функцији успешног реализовања нових развојних пројеката.

Домаће предузеће које има за циљ да се одржи на дуги рок, принуђено је да се континуирано прилагођава променама на тржишту, пре свега, технолошким, променама величине и структуре тржишта, променама потреба, променама у друштвеном и политичком окружењу и др., што указује на квалитативну компоненту раста.

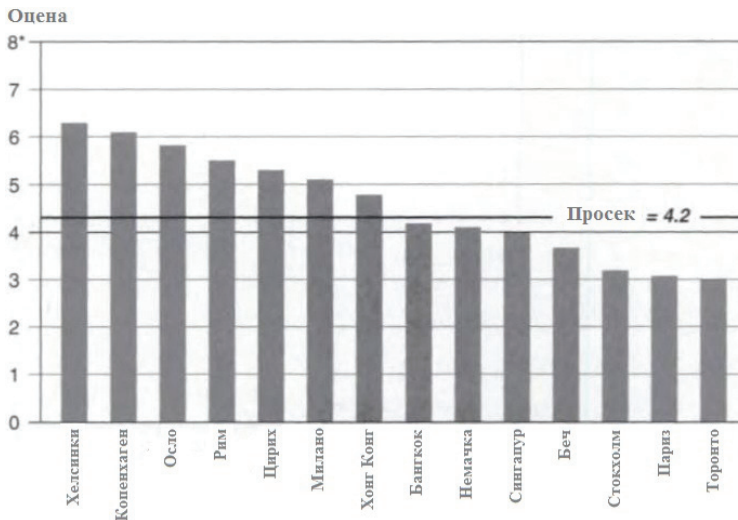
Индикација доброг економског⁴ раста јесте повећање укупне ефикасности компаније у коришћењу ресурса, док лош раст карактерише само повећање обима производње, а пад продуктивности. Препреке расту домаћих предузећа су различите од фирме до фирме, па је као резултат тога, пут према расту за свакога јединствен. Очито је да свако наше предузеће има шансу за раст, с тим да могућности раста нису превасходно детерминисане спољним факторима, него оним што оно ради изнутра.

У вези с изреченим кључно питање за сваку компанију је: У којој мери она искориштава свој потенцијал раста? Резултати спроведених анкетних истраживања у више земаља фрапантни су: више од половине анкетираних менаџера сматрало је да њихова фирма једва остварује реалне могућности за генерисање пословног раста (слика 1.).

³ Graeme, K. D., & F. Kroeger, (2009), *Rastegni se! Kako velike kompanije mogu rasti u dobrim i lošim vremenima*, Mate Zagreb, стр. XVI

⁴ Corrado, C., C Hulten, & D. Sichel, (2009), *Review of Income and Wealth*, - Wiley Online Library

Слика 1. У којој мери компанија искористава свој потенцијал раста?



Извор: Анкета спроведена међу 953 топ менаџера од 1999-2003.; највиша оцена = 8 (осам)

Могућности за остварење пословног раста српска предузећа имају и у условима економске кризе. Такав раст углавном покреће више интерних покретача који покривају различите факторе у оперативи, структури и стратегији фирме. Бројне иницијативе везане за раст носе са собом низак ниво ризика, што указује на потребу да се менаџери наших предузећа ослободе бојазни од ризика и раде на стварању стратегијске иновације коју ваља искористити као једну од бројних полураста.

Чињеница је да нашој привреди недостају инвестиције, али треба отворено проговорити и о недовољној способности менаџмента и кризи управљања на свим нивоима, чиме се заправо признаје да поред тога што нема новца недостаје и знања за реализацију и најмањих пројеката који опредељују раст.

Дакле, опције уласка домаћих фирми на ново тржиште - подручје пословања како у стратешком, тако и у географском смислу захтевају знатна средства, подразумевају се иновације, истраживање и развој (*R&D*), употреба нових технологија и друге могућности. Њихов менаџмент је тај који треба да изнађе могућности и да обезбеди раст да би фирма опстала на тржишту.

Пословни раст уопште, па и раст предузећа је процес а не стање, и обухвата само један резултат развоја⁵ предузећа. За очекивати је да ће обележја раста наших фирми у временима која долазе бити усмерена на раст и развој који почивају на знању, трошкови ће сигурно бити различити, јер оно што су сада слободна добра неће бити слободна, па ће бити неопходно ангажовати знатна средства, да би се до њих дошло. Такође, све више ће се наметати потреба да се предузму адекватне мере опреза и успостави баланс између онога што предузеће узме из окружења и онога што у њега врати.

⁵ <http://www.odrzivirazvoj.com>

Студије раста уз изградњу вредности

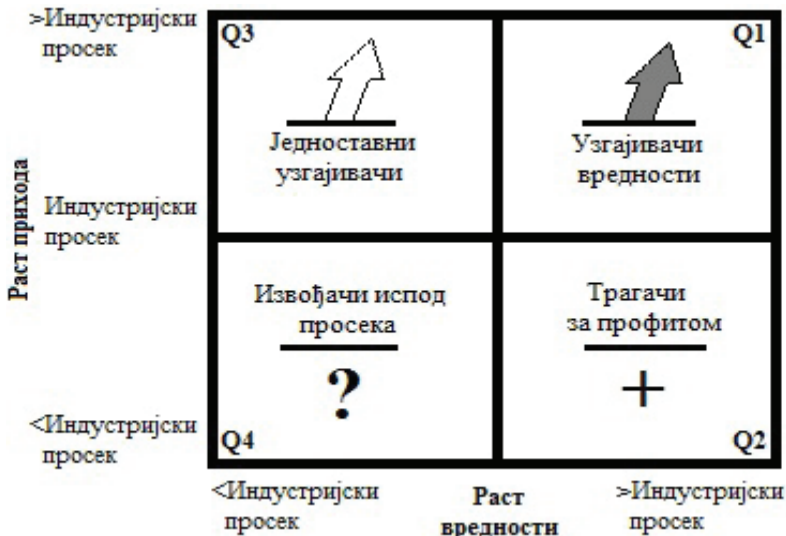
Релевантну студију раста стварањем вредности (*Value-Building Growth Study*) започео је А. Т. Kearney 1998. године изградњом базе података у коју је сместио више од 29.000 компанија које су покриле 98% светске тржишне капитализације. С овим нивоом покривености и могућношћу анализе вишегодишњег тренда, било је први пут могуће испитати хипотезу о вредности скоро свих фирми регистрованих на берзи.

Предметни резултати поставили су се као изазов традиционалном начину размишљања о томе како треба гледати на раст и како га разумети. На темељу анализе ове базе података аутор предочава својста успешног раста. Конверзија односно коначна анализа ишла је у правцу да је привлачан вид раста онај који се идентификује као раст уз изградњу вредности.⁶ Свесна потрага за растом уз изградњу вредности помогла је одабраној групи компанија да створе већу корист за акционаре, него што су стварале профитно - оријентисане компаније.

Ово је могуће и код других, домаћих компанија, с тим да њихов менаџмент треба да редифинише мисију прилагођавајући је условима окружења у смислу континуираног подизања њене ефикасности и ефективности.

Атрибути раста процењивани су постављањем компаније у дводимензионалну матрицу са растом вредности на водоравној (x) оси, те са растом прихода на вертикалној (y) оси (слика. 2.). Вредност је израчуната као цена деоница компаније с пројектованим прилагођавањима у сопственим пласманима. Заузврат, то је омогућило усклађену тржишну капитализацију (*Adjusted Market Capitalization, АМС*). Потом је АМС коришћен као индикатор да би се пратио раст вредности, пре него раст прихода који се уврежио као најкориштенија мера раста компаније.

Слика 2. Матрица раста А.Т. Kearney



*Мерено као прилагођени раст тржишне капитализације=раст тржишне капитализације усклађен са променама у расположивом капиталу Прилагођено према: McGrath, J., Kroeger, F. & M. Traem, (2000), *The Value Growers*, New York: McGraw-Hill, стр. 27.

⁶ McGrath, J., Kroeger, F. & M. Traem, (2000), *The Value Growers*, New York: McGraw-Hill, стр. 27.

Матрица раста стварањем вредности изврсна је полазна тачка за стварно разумевање посла којим се предузеће бави и индустрије у којој се налази. Она подстиче компанију да се суочи са пословном реализацијом и реалистично процени своје могућности насупрот конкурентима. Коришћењем матрице раста, у први план су избиле различите категорије компанија:⁷

- компаније које побеђују своје ривале у приходима и расту вредности, чиме остварују доминантну позицију на тржишту,
- компаније које остварују надпросечан раст вредности, али заостају у погледу раста прихода,
- компаније које снажно наглашавају приход, али им је недовољна реализација на оси која означава вредност и
- компаније које бележе слабу реализацију, како у погледу раста прихода, тако и у погледу раста вредности.

Упоредо са напретком у анализи обрасца раста и његовог остварења, полазне претпоставке су се временом мењале. Истраживања су показала да не стоји уврежена претпоставка о разликама између младих и зрелих индустрија и њихових стопа раста и реализације. Не постоји нешто што се може назвати зрелом делатношћу, зрело је само управљање.

Студија раста показала је, такође, да је повећање цена деоница уско везано уз дугорочан раст, а не значајније уз друге финансијске показатеље. У квадранту Q1 узгајивачи раста никада не доводе у питање свој фокус на иновације, независно од пословне климе и спремност уласка у обећавајуће сегменте тржишта. Тиме они постају конкурентни растући пословни субјекти, препознатљиви као предводници на тржишту деоница. Међутим, опстанак у овом квадранту током дужег временског раздобља је тежак и захтева велике управљачке способности.

Компаније чије је опредељење раст, а коме уколико желе опстати морају тежити и домаће фирме, умногоме зависе од географског проширења, далеко више него од искључивог фокуса на раст постојећих тржишта. То указује на потребу за спољним растом односно до покретања аквизиција (куповина раста) и преузимања, што опет води према неизбежној глобалној консолидацији.

Глобализација, дакле, покреће консолидацију привредних делатности што је својствено за сва предузећа, у свим областима и у свим регијама. Без обзира на врсту делатности консолидација укључује сличну агенду активности односно отварање, размеру и фокус, уравнотежење и савезништво. За консолидацију се наша предузећа морају припремити и спровести је квалитетно како би оствариле раст базиран на вредности и сходно томе остале у послу. Реч је о уобичајеном напору у смислу поновног иновирања, преобликовања и преиначења темељне стратегије бизниса.

Стратегије одрживог пословног раста

У условима кризног пословања, менаџменту домаће фирме која тежи опстанку на тржишту намеће се питање који су фактори окружења најбитнији за њено пословање и неминовност тражења решења која би могла идентификоване решене проблеме трансформисати у потенцијал раста. У зависности од јачине утицаја, унутрашње снаге коју предузеће манифестује кроз активности на тржишту, његове

⁷ Graeme, K. D., & F. Kroeger, (2009), *Rastegni se! Kako velike kompanije mogu rasti u dobrim i lošim vremenima*, Mate Zagreb, стр. XXIII

конкурентности и прилагодљивости стратегије, зависи и постизање и остваривање циљева раста.

Одрживи раст српског предузећа је могућ. Неопходно је само фокусирати се на стратегију опоравка која треба да помогне да се поврати пословна и конкурентска способност како би се створили услови за раст. Раст, иначе, произилази искључиво из опрезно дефинисаних стратегија и пуној посвећености код њиховог извршења. Једнако важно изреченом је и дугорочно улагање и стрпљење, преузимање одређеног нивоа ризика и спознаја да ће у будућности бити неопходно инвестирати још новца.

На том путу ваљано осмишљене и успешно спроведене стратегије од кључног су значаја за опстанак предузећа, посебно у кризним временима⁸ и условима опште нестабилности постојећих послова. Зато, квалитетну стратегију раста менаџменту домаћег предузећа није једноставно ни осмислити ни реализовати. Да би била успешна стратегија мора бити конзистентна са циљевима и вредностима предузећа, организационом структуром, расположивим факторима производње и условима у којима оно послује.

Ваљано осмишљена стратегија раста, у условима дерегулације пословања, мора садржати сет управљачких смерница којима се прецизирају позиција фирме са аспекта производа и тржишта, правци раста и промена које ће уследити, инструментација конкуренције који ће се користити, средства на којима ће се заснивати улазак на нова тржишта, начин алокације сопствених ресурса, јаке тачке на којима ће се инсистирати и слабости које треба избећи.⁹

Дејство тако креиране стратегије на потенцијални пословни раст нашег предузећа, на његов ниво конкурентности, важан је утолико више што су стратегије подложне преиспитивању и прилагођавању зависно од врсте, степена и интензитета промена. Тим пре, јер се под утицајем промена из окружења¹⁰ услови пословања брзо мењају, па решења која се тичу утицаја стратегије на раст и конкурентност предузећа делегирају топ менаџменту кључну одговорност за постизање и очување одрживог пословања.

Различите стратегије пословног раста само су једна од група стратегија које домаће предузеће може или мора следити у свом развоју. Тим пре јер избор и формулисање стратегије представља диференцирајући фактор и разлику између успешног и неуспешног бизниса. То значи да свако српско предузеће настоји самостално да расте колико му то дозвољавају know-how и финансијска снага, бирајући правац, метод и брзину раста.

На путу жељеног раста, полазећи од потенцијала појединих стратегијских опција, менаџменту домаћег предузећа као избор се намећу стратегије: стратегије убрзаног раста, стабилног раста и стратегије повлачења. Успешне фирме свој пословни раст могу остварити и стратегијом комбиновања унутрашњег (органиског, додавајућег) и спољњег (условљеног спајањима и преузимањима) раста. Тако, тежња за спољним растом понекад наводи предузеће да досегне за аквизицијом¹¹ која не мора увек да одговара његовим реалним потребама.

⁸ Јовановић-Гавриловић, Б., *Светска криза и перспективе одрживог раста*, Економски хоризонти Крагујевац, 11/2009, стр. 23.

⁹ Ansoff, J. (1969), *Business Strategic*, Penguin Books, стр. 2.

¹⁰ Јововић, Д., *Одрживи економски раст - услов изласка Европе из кризе*, Економика, Ниш 4/2013, стр. 24-25.

¹¹ Zeisel, S., Greame, K. & F. Kroeger, (2003), *Winning the Merger Endgame*, New York: McGraw-Hill

Уважавајући искуства успешних компанија из растућих економија, у раду су наведне стратегије раста које њихови менаџери најчешће користе, а које би могле да користе и домаће фирме. Реч је о стратегијама улагање у знање, иновације, организационе ефикасности и креирања нових тржишта, стратегије преобликовања, технолошке и стратегије побољшања, које су веома привлачне топ менаџменту компанија. Тим пре, јер је опсег сметњи или уплитања у компанију јасно дефинисан, временски рокови формулисања су кратки, ризик је мали, а вероватноћа за постизање успешности раста је прилично висока.

У датом контексту успешна дугорочна стратегија одрживог раста сваког предузећа мора усавршити сваку од фаза њене консолидације која иде:¹²

- од мале тржишне концентрације које воде до прве консолидације;
- следи етапа заузимања водећег места у консолидацији, при чему величина постаје важна;
- на даље, успешни играчи проширују своја базична пословања и настављају са агресивним конкурисањем и
- на крају следи уравнотежење и савезништво, где неколико играча доминира датом делатношћу са високим стопама консолидације и до 90%, кроз одговарајуће иницијативе подстицања раста.

На пример, с обимним стратешким пројектом набавке невероватно је колико се једноставно могу смањити трошкови пословања. Такође, снажним покретањем побољшања ланца набавке, просто је невероватно колико је једноставно скратити време испоруке и трошкове пословања и то за десетине процената, тиме повећавајући поузданост испоруке.

Замисао како је стратегије раста задњих година тешко развити и реализовати, потврђена је не само у домаћој пословној пракси безброј пута. Многе стратегије раста биле су јако популарне у свету деведестих година прошлог и почетком овог века. Тако су економски додатна вредност (*EVA, Economic Value Added*) и друге финансијске стратегије; стратегије с посебном наменом (*SPE, Special Purpose Entities*) пројектоване да емитују вредност кроз креативно финансирање; интернетске стратегије којима се настојало уновчити бум *dot com* компанија; стратегије фокусираног одређивања цена, које су у крајњем давале мешовите резултате.¹³

Стратегија *EVA*¹⁴-чија метрика, уопштено представља вишак вредности оперативне опорезоване добити после изузимања свих трошкова бизниса, укључујући и трошкове отплате дуга и опортунитетне трошкове, у задње време доста се користи. Она помаже менаџерима да заузму готово хирушки поглед на финансијску реализацију њихових послова и као резултат томе омогући доношење стратегијских одлука.

Коришћењем стратегије фокусираног одређивања цена компаније оцењују сопствени положај у погледу асортимана и цена како би откриле, а потом и попуниле потенцијалне геопе на тржишту. Реч је о степенастом управљању производом, потрошачима и асортиманом од стране компанија. Нпр., дерегулација је омогућила консолидацију у бројним делатностима, па је тако банкама допустила да убрзају свој раст стварањем мрежа, нудећи нове услуге клијентима и конкурентне цене уз помоћ

¹² Graeme, K. D., & F. Kroeger, (2009), *Rastegni se! Kako velike kompanije mogu rasti u dobrim i lošim vremenima*, Mate Zagreb, стр. XXIII

¹³ Ибидем, стр. 8.

¹⁴ Damodarana, A., (1999), *Value Creation and Enhancement*, New York, University, Finance Department Working Paper Series

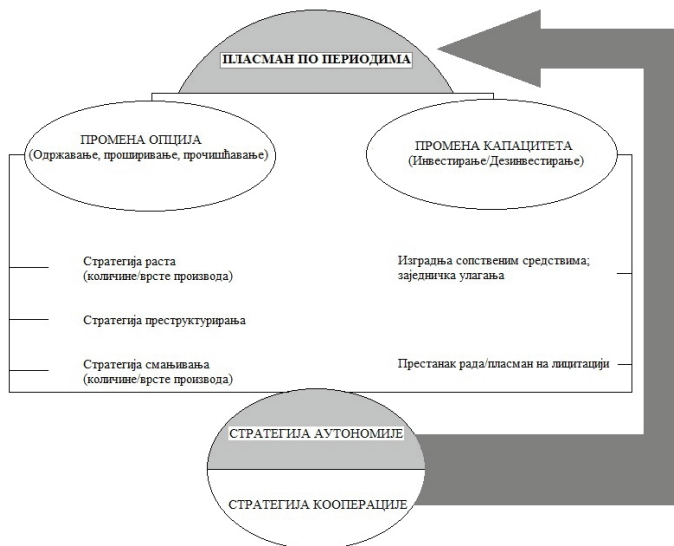
флуидних позадинских операција, што је и на домаћем банкарском тржишту дало добре резултате.

Код ових стратегија замисао је у томе да компаније могу покренути свој раст и профит већим надзором свог целокупног ланца вредности. Треба истаћи да ови модели стратегија раста могу бити успешни на младом тржишту, али слабљењем економских прилика изазваних кризом, могуће је смањење потенцијала компанија које користе ову стратегију.

У светлу изреченог постаје јасно зашто домаћи топ менаџери с таквом залихом испробаних и тачних стратегија, из које могу бирати опције, толеришу одгађање дугорочних (мање непосредних) планова. Не ретко се и менаџери водећих компанија у делатностима које карактерише низак раст, устручавају да улажу у компаније у циљу повећања раста. Ово устручавање произилази из уверења да је ризичније трагати за стратегијама раста од одржавања *status quo*. Управо ово је кључни разлог зашто се иницијативе за растом ретко у целини остварују и зашто поненцијал остаје неискоришћен.

Многе компаније данас, што би требало више да покушавају и српска предузећа, свој пословни раст све више подстичу кроз различите облике стратегијских¹⁵ кооперација и сарадње са другим компанијама, путем заједничких иновација производа и процеса, проширивањем и одржавањем тржишта, кроз заједничку производњу и набавку сировина (слика 3.).

Слика 3. Елементи стратегије раста предузећа



Прилагођено према: Ansoff, H.I., (1973): *Strategies for Diversification*, Harvard Business Review, Sep-Oct. стр. 87.

Избором стратегије менаџмент опредељује фокус компаније и опције раста. Ако се ради о понашању фирме као учесника у бизнису, реч је о конкурентском

¹⁵ Strebel H., оп. цит. стр. 87. Ansoff H. (1973), *Strategies for Diversification*, Harvard Business Review Sep-Oct. стр. 87.

надметању са ривалима на већ освојеном тржишту при чему је битно сагледати интензитет конкуренције, величину тржишта и услове да би се на њему остварио раст. Уколико се ради о стратегијској ситуацији која подразумева понашање компаније као учесника у надметању, где се конкуренти такмиче ко ће пре развити и понудити нови производ тржишту или на други начин стићи на још неосвојено тржиште, релевантно је размотрити атрактивност појединих метода (екстерни, интерни или комбиновани) и темпо којом ће предузеће увећавати опсег свога пословног раста (офанзивни или дефанзивни темпо раста).

Одржавање пословног раста

Уколико се жели изаћи из кризе, раст домаћих предузећа је просто неизбежан а њихово одржавање је комплексан и дугорочан процес. Раст је, дакле, динамичан процес током времена. Ако предузеће не расте, не може бити успешно током дужег временског раздобља. Отуда, императив раста постаје двоструко важнији у погледу опстанка предузећа. Домаће предузеће може расти и постати успешније, или ће бити суочено са слабашним финансијским приходима, преузимањем од снажнијег конкурента, или нестанком са тржишта.

Без обзира на врсту делатности и тешкоће са којима се домаћа предузећа сусрећу, увек се нађе бар један од конкурената посматране фирме који увек бележи и одржава свој раст. Чак и у делатностима које се смањују, бар један конкурент има стратегију за постизање неког нивоа одрживог раста, најчешће на уштрб других конкурената.

Тржиште и потенцијални инвеститори увек гледају на предузеће које бележи и одржава свој пословни раст као на победника или неког ко је у акцији. На пример, Bob Lutz је пре неколико година успео повећати продају Форда¹⁶ у Немачкој најављујући безусловну трогодишњу гаранцију за све аутомобиле, што је оставило позитиван ефекат на приходе и одрживост посла.

Осим снажне корелације између раста и виших цена деоница, одржавању раста предузећа значајно доприноси изградња победничке корпоративне културе, којој у нашим условима обављања бизниса мора да се посвети више пажње. Раст ствара нова радна места и нове могућности за запошљавање, управо оно што недостаје нашој економији.

У било којој индустрији раст је условљен успешном употребом одређеног броја базичних покретача који дадају вредност¹⁷ и одржавају раст предузећа. Без обзира на опречна мишљења која долазе из предузећа и њихових управних одбора, одрживом расту доприносе како унутрашњи, тако и спољњи раст. Као резултат консолидације пословања у различитим делатностима, бројне компаније одржавају своје моћне позиције тако што су пратиле и прате неколико уобичајених стратегија раста, укључујући и:¹⁸

- повећање цена као резултата повећаног тржишног учешћа и тржишне моћи,

¹⁶ www.boblutzsez.com/Robert_Lutz_Ann_Arbor_MI.html

¹⁷ Ulrich, D., (1997), *Human Resource Champions: The Next Agenda for Adding Value and Delivering Results* Boston, Harvard Business School Press

¹⁸ Graeme, K. D., & F. Kroeger, (2009), *Rastegni se! Kako velike kompanije mogu rasti u dobrim i lošim vremenima*, Mate Zagreb, стр. 21.

- повећање потрошње и повољног прорачуна за пласман на тржиште,
- брендирање преузетих производа, нешто што претходни власници тих производа нису могли или нису хтели урадити,
- окрупњавање у циљу бољег приступа каналима дистрибуције производа и
- повећање профитног потенцијала кроз извлачење синергија и трошковних уштеда из преузетих компанија.

Ово је само путоказ ка одрживом расту за домаће привредне субјекте. Иначе, за друге мање успешне такмичаре на тржишту, избор опција одрживог раста доста је тмурнији. Компаније средње категорије морају се озбиљно позабавити питањима како отклонити јаз између себе и кључних ривала. За мање компаније са слабијом реализацијом, само је питање времена када ће dospети на листу за преузимање.

Очигледно је да су реализована спајања и преузимања створила су за победнике значајну основу за одржавање раста у трци консолидације у више димензија. Отуда, победоносна формула одрживог раста¹⁹ компаније укључује:

- континуирано развијање категорија нових производа, уз истовремено побољшавање њиховог квалитета и начина реализације,
- конзистентно и стабилно улагање у брендове,
- глобализовање брендова стварањем услова за доток прихода са нових тржишта,
- покретање стратешки циљаних аквизиција, ретко преплаћујући, уз велико преузимање и интегрисање више мањих компанија.

Коначно, одрживи раст се не може жртвовати или довести у питање краткорочним захтевима или очекивањима. Раст мора бити дуг и непрекинути пут. Изналажење минималне стопе одрживог раста за домаће фирме зависи од органске стопе раста индустрије, фактора везаних уз консолидацију, конкретної позицији предузећа и очекивања деоничара. Уопштено, најуспешнија српска предузећа у било којој делатности свој раст морају одржавати јаким комплементарним способностима и креативним органским стратегијама.

Закључак

Појам раста у данашњим кризним условима добио је на цени, а само разумевање одрживог раста није нимало једноставно. Предузећа која не расту имају слабу будућност. Прилика за постизање раста домаћих предузећа има у изобиљу, али без разумевања атрибута раста, његово остварење биће теже.

Раст се понекад чини неухватљивим, али ако се крене од процене оперативних побољшања, преко унапређења организационе структуре, до креирања снажне стратегије раста и трагања за приликама за раст, успех је неизбежан. Све започиње првим кораком, па и пут ка расту предузећа. Одрживи пословни раст предузећа произилази из опрезно формулисане стратегије и пуној посвећености код њеног остварења. Једнако важно изреченом је и дугорочно улагање и стрпљење, преузимање ризика и спознаја да ће у будућности бити неопходно инвестирати још новца.

Квалитетну стратегију раста није једноставно ни осмислити а камоли имплементирати. Чак и предузећа са успешним и конкурентним пословним страте-

¹⁹ www.ekof.bg.ac.rs/.../1201SM_Strategije_odrzivograsta%20i%...

гијама схватају да је сазревање и раст тржишта нешто до чега се тешко долази. Ни најимпресивнија стратегија раста неће дати резултате на тржишту, уколико се успешно не реализује. Да би стратегија била ефикасна мора да буде конзистентна са циљевима и вредностима предузећа, организационом структуром, расположивим факторима производње и условима у којима оно послује.

Домаћа предузећа оријентисана на раст уз изградњу вредности за клијенте, морају бити свесна да су стално побољшање производа и спремно улажење у обећавајуће сегменте тржишта есенцијални за осигурање будућег раста.

Конечно, за одрживи успех предузећа кључно је стално праћење и анализирање нивоа пословног раста, преиспитивање извршеног избора стратегије како би она била потврђена или изабрана друга стратегија, што укључује решавање проблема услед насталих нестабилности и промена.

Литература

- Graeme, K. D., & F. Kroeger, (2009), *Kako velike kompanije mogu rasti u dobrim i lošim vremenima*, Mate, Zagreb
- Corrado, C., C Hulten, & D. Sichel, (2009), *Review of Income and Wealth*, Wiley Online Library
<http://www.odrzivirazvoj.com>
- McGrath, J., Kroeger, F. & M. Traem, (2000), *The Value Growers*, New York: McGraw-Hill
- Zeisel, S., Greame, K. & F. Kroeger, (2003), *Winning the Merger Endgame*, New York: McGraw-Hill
- Јовановић-Гавриловић, Б., *Светска криза и перспективе одрживог раста*, Економски хоризонти Крагујевац, 11/2009.
- Ansoff, J. (1969), *Business Strategic*, Penguin Books,
- Damodarana, A., (1999), *Value Creation and Enhancement*, New York, University, Finance Department Working Paper Series
- Ansoff, H.I., (1973), *Strategies for Diversification*, Harvard Business Review, Sep-Oct.
- Ulrich, D., (1997), *Human Resource Champions: The Next Agenda for Adding Value and Delivering Results* Boston: Harvard Business School Press.
www.ekof.bg.ac.rs/.../1201SM_Strategije_odrzivograsta%20i%...
www.boblutzsez.com/Robert_Lutz_Ann_Arbor_MI.html

Др Слободан Цветановић¹
Универзитет у Нишу
Економски факултет, Ниш
Др Данијела Деспотовић
Универзитет у Крагујевцу
Економски факултет, Крагујевац²

ОРИГИНАЛНИ НАУЧНИ РАД
Рад је примљен 29.05.2014.
Рад је одобрен 02.07.2014.

ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА РАЗВОЈА ЗЕМАЉА ЗАПАДНОГ БАЛКАНА У ПЕРИОДУ 2001-2012. ГОДИНЕ

Апстракт

Истраживањем је обухваћено шест земаља Западног Балкана (Албанија, Босна и Херцеговина, Македонија, Србија, Црна Гора и Хрватска) у периоду 2001-2012. године. Анализирани су подаци о стопам привредног раста, уделу штедње, инвестиција и дефицита текућег рачуна у бруто домаћем производу и посебно подаци о динамици страних директних инвестија у сагледаваном временском интервалу. Дошло се до закључка да у периоду који долази један од неопходних услова економског напредовања земаља овог региона представља растуће учешће домаћих извора, односно растући удео домаће штедње у бруто домаћем производу. Ово тим пре када се зна да су екстерни извори у облику страних директних инвестиција по основу приватизације државних предузећа у земаљама Западног Балкана готово исчезли.

Кључне речи: финансирање развоја, домаћи извори, страни извори, Западни Балкан, економска криза.

ЈЕЛ Класификација: E20, O10

FUNDING SOURCES FOR THE DEVELOPMENT OF WESTERN BALKAN COUNTRIES 2001-2012

Abstract

Research included six Western Balkan countries (Albania, Bosnia and Herzegovina, Macedonia, Serbia, Montenegro, and Croatia) in the period 2001-2012. The analysed data entailed economic growth rate, saving shares, investments and current account deficit in gross domestic product and especially the data about the dynamics of direct foreign investments in the given time frame. The conclusion reached is that one of the necessary requirements for economic growth of the countries in this region in the forthcoming period is growing share of national sources, that is to say growing share of domestic savings in gross domestic product. Especially since it is well-known that foreign funding sources in the form of foreign direct investments in privatization of state-owned companies have nearly disappeared.

Key words: financing development, domestic funding sources, foreign funding sources, Western Balkan, economic crisis.

¹ slobodan.cvetanovic@eknfak.ni.ac.rs

² ddespotovic@kg.ac.rs

Увод

Кључни извор финансирања дугорочног привредног раста у свим националним економијама је домаћа штедња³. Овај макроекономски агрегат представља збир финансијске штедње свих економских субјеката (домаћинстава, предузећа, државе). Разумљиво, поред домаће штедње, важан извор финансирања привредног развоја је страна штедња, односно екстерни извори финансирања. Ангажовање екстерних извора финансирања привредног развоја може бити у облику страних директних инвестиција, портфолио инвестиција и комерцијалних зајмова добијених од иностраних банака и међународних финансијских институција. Екстерни извори финансирања привредног развоја имају проциклични карактер, њихов удео расте у укупним изворима у времену позитивних коњунктурних кретања, супротно, опада у времену рецесије светске економије.

Емпиријска истраживања у раду су реализована праћењем кретања следећих индикатора у периоду 2001-2012. године:

- стопе реалног раста бруто домаћег производа,
- удела штедње у бруто домаћем производу,
- удела укупних инвестиција у бруто домаћем производу,
- кретања биланса по текућим трансакцијама и
- вредности страних директних инвестиција.

Привредни раст

Земље Западног Балкана су у периоду 2001-2012. године имале у просеку стопу привредног раста од око 3.2%. Овај показатељ би свакако био бољи да стопа привредног раста 2009. године није у просеку била минус 2.8%. Из података садржаних у табели 1. може се уочити да су се последице кризе осећале и током 2010., 2011. и 2012. године. Супротно неким очекивањима да ће криза на одређени начин значајним делом заобићи овај регион, будући да он и није извозно превише оријентисан, подаци говоре да се земље овог подручја суочавају са најдубљом економском рецесијом након распада СФР Југославије. Штавише, земље Западног Балкана као целина су имале и у 2012. години пад вредности производње за 0.6%, што је својеврсна потврда испољавања другог таласа економске кризе у њима. Најизраженији пад вредности производње 2009. у односу на претходну годину је забележила Хрватска (6.9%). У 2009. години једино је Албанија међу земљама Западног Балкана није имала смањење БДП-а. Ова земља је истовремено у сагледаваном временском интервалу имала и најизраженију стопу просечног привредног раста (4.7%).

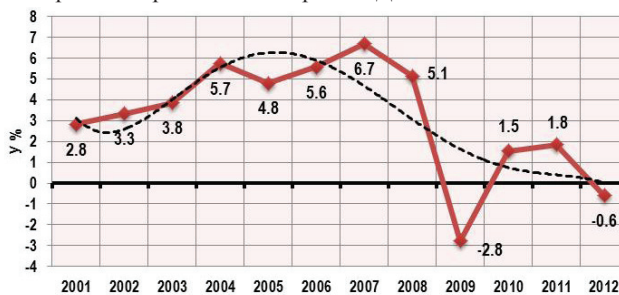
³ Cvetanovic, S. Despotovic, D. Cvetanovic, D. 2012. Domestic savings and foreign direct investment in the new model of economic growth of the Western Balcan countries, *Development Potentials of Foreign Direct Investment: international experiences*, Belgrade: Institut of international politics and economics. str. 255 до 266.

Табела 1. Реални раст БДП У %

Земља	АЛБ	БИХ	ХРВ	МКД	МНЕ	СРБ	Просек
2001	7.0	4.4	3.7	-4.5	1.1	5.3	2.8
2002	2.9	5.3	4.9	0.9	1.9	4.1	3.3
2003	5.7	4.0	5.4	2.8	2.5	2.7	3.8
2004	5.9	6.1	4.1	4.6	4.4	9.3	5.7
2005	5.5	5.0	4.3	4.4	4.2	5.4	4.8
2006	5.0	6.2	4.9	5.0	8.6	3.6	5.6
2007	5.9	6.8	5.1	6.1	10.7	5.4	6.7
2008	7.7	5.4	2.1	5.0	6.9	3.8	5.1
2009	3.3	-2.9	-6.9	-0.9	-5.7	-3.5	-2.8
2010	3.5	0.7	-1.4	2.9	2.5	1.0	1.5
2011	3.0	1.3	-0.9	2.8	3.2	1.6	1.8
2012	1.6	-0.7	-2.0	-0.3	-0.5	-1.7	-0.6
Просек	4.7	3.5	1.9	2.4	3.3	3.1	3.2

Извор: Светска Банка

Слика 1: Кретање просечне стопе раста БДП-а земаља Западног Балкана



Премда се ради о просечним стопама привредног раста које на први поглед делују сасвим задовољавајуће, оне су углавном последица изразито ниског нивоа њихове економске развијености земаља Западног Балкана. Без упуштања у неку озбиљнију анализу истраживања феномена раста, слободно се може закључити да овакве стопе раста земљама Западног Балкана не обезбеђују конвергенцију са економски најразвијенијим земљама Европе ни за период од сто и више година⁴. Стога, убрзање стопе привредног раста земаља Западног Балкана у наредном периоду представља њихов најважнији економски циљ.

Бруто национална штедња

У целини узевши, земље Западног Балкана имају ниске стопе штедње што се може видети из података садржаних у табели 2. Црна Гора је од 2007 - 2011. године имала континуирано негативну стопу штедње. По учешћу штедње у бруто домаћем производу током читавог сагледаваног интервала натпросечне резултате

⁴ Цветановић, С. Новаковић, И. 2013. Иновације и развојна конвергенција земаља у моделу раста Роберта Солоуа, *Економика*, Ниш, бр. 4.

има Хрватска у којој се ова стопа креће око 20% током читавог периода 2001-2012. године и Албанија код које је удео домаће штедње у бруто домаћем производу у просеку износио 19.6%.

Табела 2. Бруто национална штедња као % БДП

Земља	АЛБ	БИХ	ХРВ	МКД	МНЕ	СРБ	Просек
2001	25.5	13.1	19.4	11.9	13.4	13.9	16.2
2002	20.8	10.5	18.9	11.3	5.5	6.8	12.3
2003	20.4	9.2	22.1	18.1	8.7	6.7	14.2
2004	22.3	10.5	23.3	13.8	9.5	14.4	15.6
2005	23.7	9.2	22.5	18.8	9.4	15.0	16.4
2006	24.6	12.6	23.2	21.1	1.6	14.0	16.2
2007	19.8	15.8	22.7	17.6	-5.1	11.2	13.7
2008	18.3	12.4	22.4	14.0	-10.0	8.0	10.8
2009	16.2	12.6	20.7	19.1	-3.1	11.4	12.8
2010	16.9	10.0	20.7	23.5	-2.6	10.5	13.2
2011	16.2	9.0	20.6	23.7	-2.0	11.0	13.1
2012	15.0	8.5	20.6	26.4	0.9	10.3	13.6
2013	15.2	12.3	19.5	22.6	1.0	11.5	13.7
Просек	19.6	11.2	21.3	18.6	2.1	11.1	14.0

За 2013. годину процена

Извор: ММФ

Што је већа штедња *ceteris paribus* ће бити већа сума ангажованог капитала у једној привреди, а што се више капитала акумулира, већи је бруто домаћи производ. Дакле, раст суме акумулираног и ангажованог капитала доводи до привредног раста.

Не може се очекивати да ће се стопа штедње у земљама Западног Балкана у догледно време тако лако увећати. У циљу несметаног финансирања развоја преостаје увоз штедње из оних земаља које је имају, што по правилу подразумева ново задуживање⁵. Друга могућност су стране директне инвестиције за које је потребно много ствари, а најважнија је добро пословно окружење: правосуђе, градско земљиште, регистрација некретнина, плаћање пореза.

Ниске стопе штедње саме по себи нису могле да обезбеде довољно средстава за озбиљније покретање привредног раста у земљама Западног Балкана. Дакле, ниске стопе штедње су без икакве сумње у годинама прве деценије овог миленијума биле лимитирајући фактор несметаног финансирања њиховог привредног развоја. Додатно, како примећује професор Борис Беговић, у свим земљама Западног Балкана, «посредовање између оних који имају уштеђевину и оних који би да је инвестирају» значи да ће они који штеде увек да буду на губитку. То су лихварске банке, алава држава, непостојеће правосуђе.⁶

Инвестиције

У табели 3. дато је учешће укупних инвестиција у бруто домаћем производу земаља Западног Балкана у периоду 2001-2012. године.

⁵ Веселиновић, П. Деспотовић, Цветановић, Д. Јавни дуг као лимитирајући фактор подстицања привредног раста у 2012. години,

⁶ Беговић, Б. Политика, 2013. стр.

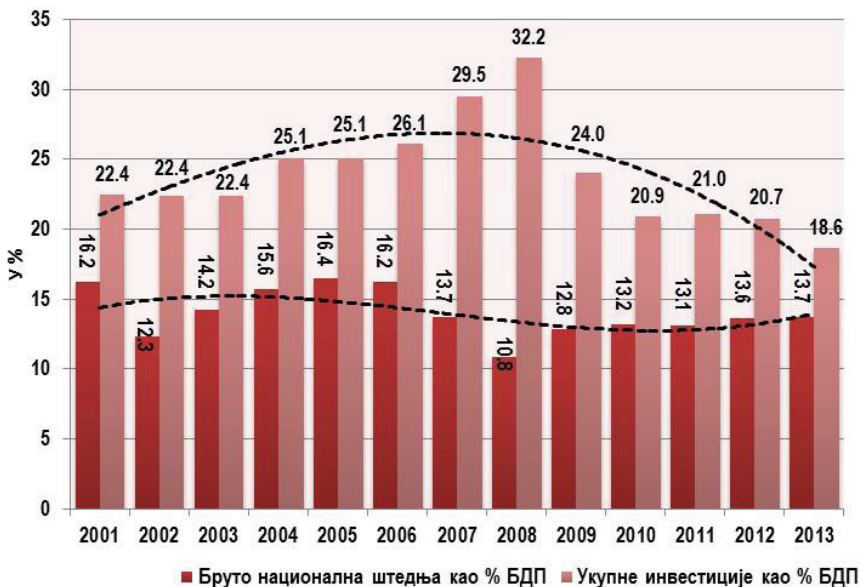
Табела 3. Укупне инвестиције као % БДП

Земља	АЛБ	БИХ	ХРВ	МКД	МНЕ	СРБ	Просек
2001	28.6	26.0	22.5	-	23.4	11.7	22.4
2002	27.9	28.1	26.1	-	18.8	11.0	22.4
2003	25.4	28.4	28.1	-	15.4	14.5	22.4
2004	26.3	26.6	27.4	-	16.6	28.3	25.1
2005	29.7	26.3	27.8	-	17.7	23.7	25.1
2006	30.3	20.5	29.9	-	25.4	24.1	26.1
2007	30.1	24.5	29.9	-	33.8	29.0	29.5
2008	33.4	26.1	31.3	-	40.7	29.7	32.2
2009	30.3	18.6	25.9	-	27.1	18.0	24.0
2010	26.9	15.6	21.9	-	22.8	17.2	20.9
2011	25.8	18.1	21.5	-	19.5	20.1	21.0
2012	24.3	18.1	20.6	-	19.5	21.1	20.7
2013	24.2	17.9	18.3	-	16.1	16.5	18.6
Просек	27.9	22.7	25.5	-	22.8	20.4	23.9

За 2013. годину процена
Извор: ММФ

Износ бруто инвестиција у сагледаваном временском интервалу надмашивао величину бруто националне штедње, што је веома илустративно приказано на слици 2. Произилази да добар део инвестиција у земљама Западног Балкана у периоду 2001-2012. године био финансиран екстерним изворима, што у принципу не мора да значи ништа лоше под условом да су оне доносиле задовољавајуће приносе. Ово из основног разлога што ефикасне инвестиције у принципу делују на раст производње у наредном периоду.

Слика 2: Кретање бруто националне штедње и укупних инвестиција (просечне вредности за земље Западног Балкана по годинама)



Економски односи са иностранством

У начелу значајан извор финансирања привредног развоја у одређеном периоду времена може бити страна штедња. Основни облици стране штедње су страна приватна штедња и штедња државе. Дефицити текућих трансакција представљају перманентну карактеристику функционисања свих шест земаља Западног Балкана у годинама прве деценије двадесет и првог века. Подаци указују да у периоду 2001-2012. ниједна од анализираних економија није имала суфицит у билансу текућих трансакција. Процент дефицита текућег рачуна у бруто домаћем производу појединих земаља дат је у табели 4.

Табела 4: Салдо текућег рачуна у % БДП

Земља	АЛБ	БИХ	ХРВ	МКД	МНЕ	СРБ	Просек
2001	-3.1	-12.9	-3.0	-7.2	-	2.2	-4.8
2002	-7.2	-17.6	-7.2	-9.5	-	-4.2	-9.1
2003	-5.0	-19.2	-6.0	-4.0	-6.8	-7.8	-8.1
2004	-4.0	-16.1	-4.1	-8.1	-7.2	-13.9	-8.9
2005	-6.1	-17.1	-5.3	-2.5	-16.6	-8.8	-9.4
2006	-5.6	-7.9	-6.7	-0.4	-31.3	-10.1	-10.4
2007	-10.4	-9.1	-7.3	-7.1	-39.5	-17.8	-15.2
2008	-15.2	-14.1	-9.0	-12.8	-49.8	-21.7	-20.4
2009	-14.1	-6.6	-5.2	-6.8	-27.9	-6.6	-11.2
2010	-10.0	-6.2	-1.2	-2.0	-22.9	-6.8	-8.2
2011	-9.6	-9.8	-0.9	-2.5	-17.7	-9.1	-8.3
2012	-9.3	-9.7	0.0	-3.0	-18.7	-10.7	-8.6
2013	-9.1	-5.6	1.2	-1.8	-15.0	-5.0	-5.9
Просек	-8.3	-11.7	-4.2	-5.2	-23.0	-9.2	-9.9

Процена за 2013. годину
Извор: ММФ

Негативни предзнак значи да су становници земаља Западног Балкана потрошили више роба и услуга него што су произвели. Разумљиво, негативни износи на рачуну текућих плаћања поравњавају се на позитивној страни финансијског рачуна, односно представљају прилив капитала.

Године 2012. је збирни дефицит по рачуну текућих трансакција учествовао у бруто домаћем производу земаља Западног Балкана са 8.6%, што је изузетно неповољна чињеница. Ово и поред околности да је тај износ мањи за 11.8% у односу на 20.4% у 2008. години. По овом критеријуму екстремно неповољне резултате је имала Црна Гора код које је 2008. године дефицит текућег рачуна био на нивоу половине вредности бруто домаћег производа.

Табела 5: Стране директне инвестиције у милионима U. S. долара

Земља	АЛБ	БИХ	ХРВ	МКД	СРБ&МНЕ	МНЕ	СРБ	Просек	Укупно
2001	206.4	118.9	1,313.2	447.1	177.4	-	-	452.6	1,815.9
2002	135.0	265.2	1,070.9	105.6	562.5	-	-	427.8	2,033.6
2003	178.0	381.1	1,989.1	113.3	1,516.4	-	-	835.6	4,064.6
2004	345.7	511.2	1,179.1	323.7	1,077.1	-	-	687.4	3,113.1
2005	264.3	350.9	1,825.4	96.0	2,211.5	-	-	949.6	4,652.1
2006	324.4	554.7	3,468.4	432.6	5,247.5	-	-	2,005.5	9,595.0
2007	658.5	1,818.3	5,041.0	692.5	4,976.6	-	-	2,637.4	12,494.4

2008	974.3	1,024.5	6,219.5	585.8	-	960.4	3,492.1	2,209.4	12,670.9
2009	995.9	149.3	3,339.1	201.4	-	1,527.3	2,363.7	1,429.4	8,375.3
2010	1,050.7	324.0	432.2	211.9	-	760.4	1,813.1	765.4	4,380.4
2011	1,036.2	379.9	1,501.7	468.2	-	558.1	3,257.8	1,200.3	6,733.6
2012	957.0	632.9	1,250.6	134.6	-	609.5	650.4	705.8	4,100.4
Просек	593.9	542.6	2,385.8	883.1	2,315.4	2,252.7	317.7	1,192.2	

Напомена: СРБ и МНЕ заједно до 2008.

Извор: UNStat

Из презентованих података у табели 5. произилази да је величина прилива страних директних инвестиција у земљама Западног Балкана значајно смањена у периоду 2001-2012. године. Као што се види, укупан износ страних директних инвестиција у 2012. години је био свега трећина њиховог износа у 2008. години.

Слика 4: Стране директне инвестиције и салдо текућег рачуна (укупно за Западни Балкан)



Будући да је величина прилива страних директних инвестиција у овом раду преваходно третирана као извор финансирања привредног развоја долази се до закључка да су екстерни извори финансирања привредног развоја земаља Западног Балкана имали крајње проциклични карактер. Наиме, из података се види да су они расли у годинама просперитета, а да су драматично опадали у годинама економске кризе глобалног карактера. Најкраће, криза је негативно деловала на прилив страних директних инвестиција у земљама Западног Балкана. Ово важи и поред уважавања става да су на овакав тренд одређени утицај имале околности повезане са практично завршеном приватизацијом државних предузећа у њима. Додатни проблем сагледаваних привреда Западног Балкана је што не повезују неопходну домаћу штедњу и то што су се средства стечена по основу приватизације највећим делом слила у потрошњу. У сваком случају неспорно је да стране инвестиције иду на тржишта која су потенцијално стабилна и која су највише одмакла

у процесу транзиције. Уз то, се намеће врло важно питање економске будућности земаља које настоје да се ослањају искључиво на страна директна улагања у циљу промовисања свог привредног развоја због недостатака капитала, менаџмента, технологије, приступа страним тржиштима.

Закључак

Земље Западног Балкана у финансирању властитог привредног развоја у сагледаваном периоду су имале изузетно ниску стопу националне штедње. Ово противуречи ставу економске теорије по коме домаћа штедња мора бити основни извор финансирања дугорочног привредног развоја.

Значај екстерних извора оличених у страним директним инвестицијама у финансирању привредног развоја земаља Западног Балкана релативизира неспорна чињеница да у структури ових улагања доминантно место заузима куповина домаћих предузећа као резултат процеса транзиције.

Економска криза има израженији утицај на децелерацију стопе привредног раста малих отворених земаља што је веће учешће екстерних средстава у укупним изворима финансирања привредног развоја.

Литература

- Маџар, Љ. 2013. Алтернативе и ризици фискалне консолидације у Србији, *Школа бизниса*, број 3-4, 2013. стр.12-55.
- Cvetanovic, S. Despotovic, D. Cvetanovic, D. 2012. Domestic savings and foreign direct investment in the new model of economic growth of the Western Balcan countries, *Development Potentials of Foreign Direct Investment: international experiences*, Belgrade: Institut of international politics and economics, pp. 255-266.
- Цветановић, С. Новаковић, И. 2013. Иновације и развојна конвергенција земаља у моделу раста Роберта Солоуа, *Економика*, Ниш, бр. 4.
- Cvetanović, S. Mladenović, I. 2013. Политика раста заснована на препорукама вашингтонског консензуса као један од узрочника економске кризе, Ниш: Економски факултет Универзитета у Нишу.
- Cvetanovic, S. Despotovic, D. Cvetanovic, D. 2012. Domestic savings and foreign direct investment in the new model of economic growth of the Western Balcan countries, *Development Potentials of Foreign Direct Investment: international experiences*, Belgrade: Institut of international politics and economics. str. 255 до 266.

Др Боривоје Б. Прокоповић¹
Др Бранислав С. Вукасовић²
Мр Живојин Б. Прокоповић³
Нишка пословна школа

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рад је примљен 10.05.2014.
Рад је одобрен 05.06.2014.

НЕКА ПИТАЊА ПРОФИТНЕ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЈЕ ФИРМЕ

Апстаркт

Сврха профитне децентрализације компаније је њена већа економска ефикасност, те већи профит и трајан опстанак на тржишту. Овај циљ се постиже организовањем центара економске одговорности са намером да се компанији обезбеди интерна организација за успешну интеграцију у тржишне токове. Декомпоновањем на мање делове, који су флексибилнији на тржишну прилагодљивост и спремност за свеукупне промене са партнерима, посебно иностраним, постиже се повећана профитабилност. Без доброг процеса профитне децентрализације компаније не може се постићи жељена економска ефикасност, а као такве оне не могу да рачунају ни на успешну тржишну позиционираниост.

Кључне речи: Децентрализација фирме, профит, организација, ефикасност...

ЈЕЛ Класификација: М41

SOME QUESTIONS REGARDING PROFIT DECENTRALISATION OF A COMPANY

Abstract

The aim of company's profit decentralisation is its greater economical efficiency and profit with the purpose of survival on the market. That aim is achieved by organizing the centre of economical responsibility provided the company that, with the eternal organization, to be stated as the company of market economy. Decomposing on smaller companies, which are more flexible on the market flexibility and prepared for the entire transformations with the partners, especially foreign and achieving greater profitability.

Without the process of profit decentralization regarding company cannot achieve economical efficiency specific for market economy companies and as such they cannot count either on successful market position

Key words: decentralisation of a company, profit, organization, efficiency...

¹ boraprokopovic@gmail.com

² maja.vu@sazampro.rs

³ z.prokopovic@gmail.com

Увод

Сам процес профитне децентрализације производно-услугне фирме условљава изазива све заостренија тржишна конкуренција и потреба да се на тржишту трајно опстане. Опстанак и константно ширење на тржишту фирме подразумева да она мора да има конкурентан производ/услугу, са аспекта експлоатационих, функционалних и естетских карактеристика, а тај производ/услуга и тржишно прихватљиву цену. Назначене тржишне условљености производа/услуге упућују на темељне активности фирме које она мора континуирано да предузима како би опстала и успешно се развијала. То се посебно односи на унутрашњу структуру наших фирми, а у функцији предузиманих реформи и стварања пожељног тржишног амбијента.

Још присутне квантитативне стопе развоја наших фирми (контејнери, тоне и сл.), треба супституисати квалитативним стопама развоја (профита) и то као једино успешне рецептуре раста и развоја фирми. Наиме, реч је о чињеници да и наше фирме морају да раде и функционишу као прави економски учесници тржишне економије: продуктивно, економично и рентабилно (профитабилно).⁴

Опште познато је у тржишним економијама да се величина и вредност фирме не мере квантитативним показатељима, већ стопом оплођења ангажованог капитала, односно оствареном профитном стопом. Наше фирме, исто тако, ако желе опстанак и развој, морају сопствену успешност мерити оствареном профитном стопом.

Дужина пута и временски ток од прокламације циљева и стратегија до њихове ефикасне реализације, трају онолико дуго колико фирма има способне менаџере да циљеве и стратегије ваљано формулишу и изабере методе и средства за њихову реализацију. Каже се да су добро одабрани кадрови прави аксиом циља, стратегија и метода раста и развоја фирме. У том смислу, профитна децентрализација фирме као тема овог рада, у функцији је дефинисања ваљаних циљева и стратегија, као и метода и средстава да се циљеви и стратегије ефикасно реализују.

Ефикасна организациона структура фирме

Ефикасна организациона структура фирме представља важан услов да се циљеви и стратегије фирме успешно реализују. С тим у вези, права организациона структура фирме требало би да буде уређена по стандардима тржишне економије, у оквиру које свака организациона структура има одређени економски статус. Иначе, анализа праве структуре фирме треба да одговори на неколико значајна питања, односно:

- одговара ли организациона структура фирме и шта у њој треба мењати да се ефикасно реализују циљеви и стратегије фирме?
- које и какве центре економске одговорности треба организовати да би се циљеви и стратегије фирме ефикасно реализовали? и
- како мерити и вредновати ефекте и перформансе нове организациона структуре фирме?

У нашим условима пословања и рада фирми веома је значајна величина и структура њиховог производно-услугног програма, али и унутрашња структура фирме и то са аспекта њеног декомпоновања и организовања више малих и средњих програмски и тржишно флексибилних целина.

⁴ Др Боривоје Б. Прокоповић, др Бранислав Вукасовић и мр Каролина С. Прокоповић., Менаџерски аспект ликвидности и солвентности, „Економика“, Ниш, бр. 3/13.

Основни циљ анализе организационе структуре фирме треба да је у функцији побољшања њене унутрашње организације и стварања услова за праву профитну децентрализацију. Сам процес профитне децентрализације фирме треба да се одвија у два правца, односно:

- организовања центара економске одговорности и
- декомпоновања предузећа.

Центри економске одговорности

Права унутрашња организација фирме и њених делови мора да буду у функцији оптималне економске ефикасности и остварења добити/профита, као циља пословања и рада и фирме. Организациона структура пословних функција фирме мора да буде међусобно тесно повезана и оптимално организована. Делови, преко којих треба да се реализује профитна децентрализација фирме, заправо су делови процеса рада у оквиру њене делатности, оптимално организовани за реализацију циља (добити/профита), самостални у оквиру свог делокруга рада, али и зависни од других делова фирме у функцији остварења њеног циља (добити/профита).

У функцији циља пословања и рада фирме профитна децентрализација реализује се преко организовања центара економске одговорности:

- профитних центара,
- профитних јединица и
- центара трошкова.

Дата профитна децентрализација фирме, подржана економском мотивацијом менаџера и запослених, треба да допринесе повећаној продуктивности, економичности и рентабилности (профитабилности) свих центара и фирме, чиме се доста доприноси и коначном остварењу постављених циљева.

Профитна децентрализација фирме не значи њено цепање и дезорганизацију, јер циљеви организовања и статус остају потпуно идентични (остварење добити/профита). Исто тако, место и улога органа фирме: скупштина, управни одбор, директор и надзорни одбор не мењају се, а омогућава им се да функционишу и делују на много ефикаснији начин. Тако, уместо праћења само целине фирме, њени органи то чине и кад је у питању функционисање делова предузимајући ефикасне мере мотивације за постизање веће профитабилности и делова.

Профитни центар

Профитни центар представља део фирме који чини заокружену техно-економску целину са:

- овлашћењима у правном промету,
- посебним обрачунима резултата пословања - прихода, расхода и добити и
- посебним подрачуном (без својства правног лица).

За организовање делова фирме као профитних центара, потребно је да:

- у делатности имају преовлађујуће тржишне производе/услуге, уз тржишне цене и формирање продајних цена на тржишним принципима;
- њихова делатност буде заокружена техно-економска целина ради лакшег праћења улагања и ефеката;

- имају самосталан обрачун прихода, расхода и добити, како би се лакше исказивала и пратила профитабилност;
- се њихова делатност, као део делатности фирме, посебно искаже у статусу фирме и региструје код суда;
- имају своје менаџере и менаџмент који делују тако да центар послује профитабилно, али и у функцији остварења што већег профита фирме, као циља њеног пословања и рада (основни разлози организовања профитних центара) и
- менаџери профитних центара, њихова екипа и запослени имају разрађене економске мотивационе факторе за успешан рад профитног центра.

Процес планирање и његова добра операционализација (плановима) обезбеђује функционисање профитног центра, у ком смислу и фирма и профитни центри треба да доносе своје планове усклађене са зацртаним циљевима, временом и садржајем активности. Реализацијом планова обезбеђује се пословање и рад профитног центра, као и мерење и оцена његове успешности пословања и рада.

Паралелно са доношењем и реализацијом планова према циљу, времену и садржају врши се планирање и праћење реализације буџетске потрошње профитног центра по: врстама, местима и носиоцима трошкова, тј. јединици производа/услуга као носиоцу и реализатору циљева и стратегија фирме.

Профитни центри као делови процеса пословања и рада фирме, могу се формирати по:

- програмима/пројектима,
- производима/услугама,
- територијама и сл.

Пословни односи између профитних центара, као делова фирме, заснивају се на тржишним односима који су и арбитар у међусобним односима. О овом суштинском принципу профитне децентрализације фирме мора се строго водити рачуна. Њено непоштовање допринело би да се профитна децентрализација фирме претвори у трошковну децентрализацију, где би се профитни центри претворили у трошковне центре чији је страдалник фирма. Дакле, мора се строго водити рачуна да циљ профитне децентрализације фирме - већа економска ефикасност и већи профит/добит као циљеви фирме тржишне економије - не буду нарушени.

Процес организовања профитних центара као профитна децентрализација фирме не треба да буде кампања и еуфоричан посао, већ студија, чији је циљ дефинисање пројектног задатка и формирање мултидисциплинарне екипе стручњака за израду пројеката или елабората о профитној децентрализацији фирме.

Профитна јединица

Профитна јединица је део фирме који чини заокружену техно-економску целину, са посебним обрачуном резултата пословања - приходи, расходи и добити и посебним подрачуном. Основна разлика између профитног центра и профитне јединице је да профитна јединица нема овлашћења у правном промету, због чега и не подлеже обавези регистрација код надлежног суда. Разлика су и блажи услови организовања између профитног центра и профитних јединица, тако да је могуће (и потребно) поједине секторе (а и друге целине фирме) организовати као профитне јединице.

За пример организовања профитне јединице послужићемо се сектором набавке, који се може извршити на следећи начин:

- планира се коефицијент обрта и дани везивања залиха материјала и делова које овај сектор обавља. За те залихе одобрава се камата на залихе сектору набавке, где веће или мање залихе и камате падају на терет или у корист сектора набавке, као профитне јединице;
- одобрава се сектору набавке (где су и камате) годишњи буџет, и као расход и приход,;* приходи сектора набавке формирају се применом коефицијента на све потребне материјале и делове из магацина материјала и делова;
- из профитабилности остварује се мотивација менаџера и запослених у профитној јединици (јер остварени расходи и приходи указују на профитабилност рада).

Поступак организовања сектора продаје, производње и сл., као профитне јединице, може се вршити на сличан начин као и сектор набавке, због чега се на њихово организовање и нећемо у раду освртати.

Део фирме, који се организује као профитна јединица, не мора увек да има преовлађујуће тржишне производе/услуге, какав је случај са профитним центром, већ да представља заокружену техно-економску целину код које могу да се планирају и прате приходи, расходи и профит - као резултат пословања и рада дотичне профитне јединице.

Центар трошкова

Центар трошкова представља онај део фирме где се не могу пратити приходи, односно где се не може обрачунски утврдити добит, као разлика између прихода и расхода. То је и разлог да се делу предузећа који се организује као центар трошкова, за послове које тај центар мора да уради, планира и одобрава буџет по врстама трошкова за одређену пословну годину и у динамици.

Прихваћени и одобрени буџети мотивационих фактора, за центре трошкова, не могу се пробијати без одобрења управе. За случај прекорачења буџета покривање се врши смањењем зарада а, касу у питању уштеде у буџету, с друге стране, оне се одражавају на повећање зарада менаџера и запослених у центрима трошкова.

Правило је да економски мотивациони фактор, везан за квалитет обављеног посла и за уштеде или пробијање одобреног буџета, мора да постоји и код центра трошкова, који квалитетом обављеног посла и величином учињених трошкова, исто тако, знатно утиче на профитабилност предузећа.

Важност формирања центара економске одговорности

Уколико се профитна децентрализација фирме стручно спроведе кроз формирање центара економске одговорности, она би требало значајно да допринесе повећању њене профитабилности, посебно у нашим условима пословања и рада, поготово што су нам трошкови принцип и квантитативни резултати пословања ближи од квалитативних резултата пословања и профитног принципа.

Центри економске одговорности стварају нове менаџере и нови менаџмент за делове предузећа. Данас носиоци реализације светских стандарда ангажовања и трошења ресурса све више постају центри економске одговорности као делови

фирми. Исто тако, у модерној привредној пракси буџетска потрошња (планирање, одобравање и реализација) спушта се на ниво центара економске одговорности. Субјекти који носе и стварају профит, као циљ пословања и рада фирме, постају центри економске одговорности као делови фирме и сл.

Као што смо истакли профитна децентрализација фирме (кроз организовање центара економске одговорности) није кампањски и помодарски посао на краatak рок, већ изузетно значајан и важан посао који фирму води ка жељеној организационој структури и економској ефикасности. Такву организациону структуру данас имају све фирме земаља тржишне економије.

Декомпоновање предузећа

Профитна децентрализација великих (и средњих) фирми намеће потребу њиховог декомпоновања и организовања нових (флексибилних и прилагодљивих) фирми свим тржишним гигањима. Исто тако, процес декомпоновања великих (и средњих) фирми води у организовање мањих, тржишно и програмски флексибилнијих, економски ефикаснијих и као такве припремљеније за успешну трансформацију сваке врсте.

Нужност овог процеса је и у природи настанка наших нових фирми, које ће заменити оне створане за наше услове и размере (велике хетерогене фирме, које нису тржишно и програмски хомогене и флексибилне). Данас у земљама тржишне економије преовлађују веома успешна мала и средња предузећа (тржишно и програмски флексибилна), која су као таква, чланице великих групација фирми.

Процес и систем профитне децентрализације фирме кроз њихово успешно декомпоновање, реализује се кроз организовање нових, мањих, самосталних фирми и њихове нове групације (холдинг), чије су чланице те нове, мање фирме.

Нове фирме

Профитну децентрализацију фирме, декомпоновањем и организовањем нових фирми, треба спроводити ако нова фирма испуњава услове да може имати:

- тржишни субјективитет,
- производно-технолошки субјективитет,
- економски субјективитет и
- правни субјективитет (стиче се аутоматски ако испуњава претходне услове).

Новонастале фирме имаће *тржишни субјективитет* ако поделом постојеће фирме (по програмима, производима, територијама и сл.) имају производ/услугу који се продају на домаћем или страном тржишту. Другим речима, то значи да је постојећу фирму могуће хоризонтално поделити на две или више њих, а да свака од њих има тржишни производ/услугу. Вертикална подела постојеће фирме (на два или више нових фирми) пожељна је ако за нове фирме већ постоји тржишна цена или је на тржишним критеријима могуће формирати продајну цену њихових производа/услуга.

Новонастале фирме имаће *производно-технолошки субјективитет* ако се производња производа, продаја производа, или вршење услуга, обавља већином у оквиру расположивих капацитета нових фирми, а да су оне мање зависне од других фирми.

Новонастале фирме имаће *економски субјективитет* ако се поделом постојеће фирме (на две или више нових фирми), може формирати материјално-

финансијска документација која може да региструје приходе, расходе и добит (профит) нових фирми и да се мери њихова економска ефикасност, тј. успешност пословања и рада. Поступак профитне децентрализације фирме кроз декомпоновање постојеће фирме, значи да се организују две или више нових фирми која нису међусобно институционално повезана (холдинг, концерн и сл.).

Поступак профитне децентрализације зависног друштва кроз декомпоновање постојећег зависног друштва, на поменут начин, значи да се организују два или више нових зависних друштава у оквиру исте групе (холдинга).

Нови холдинг

Процес профитне децентрализације која доводи до организовања новог холдинга настаје у случајевима:

- профитне децентрализације постојеће фирме кроз декомпоновање на више нових друштава, од којих је једно матично друштво, а друга су зависна друштва и
- профитне децентрализације постојећег зависног друштва кроз декомпоновање на више нових зависних друштава, од којих је једно матично друштво, као зависно друштво у односу на постојеће матично друштво (водећи холдинг), а матично друштво у односу на нова зависна друштва.

Критеријуми и методе организовања новог холдинга и зависних друштава исти су као већ изложени код профитне децентрализације фирме путем декомпоновања на нове фирме. Иначе, профитна децентрализација која доводи до организовања новог холдинга, мора да определи и делатност новог матичног друштва, а могућности су да ново матично друштво обавља:

- само делатност чистог холдинга (оснивање, управљање, контрола и надзор зависних друштава) и
- делатност мешовитог холдинга - значи, поред делатности чистог холдинга има и производну, прометну или услужну делатност. Ова друга делатност, могуће је да буде потпуно нова или једна од делатности подељене фирме или зависног друштва.

Овде скрећемо пажњу да ако матично друштво обавља једну од делатности подељене фирме или зависног друштва, да менаџер и менаџмент таквог матичног друштва мора да буде јачи од менаџера и менаџмента зависних друштава, То другим речима значи да би, у супротном, циљеви профитне децентрализације фирме или зависног друштва могли бити доведени у сопствену супротност.

Значај процеса декомпоновања фирме

Процес профитне децентрализација фирме поступком њеног декомпоновања, ствара нове тржишно и програмски флексибилне фирме, које су добро припремљене за, како следи:* својинску трансформацију са домаћим, а нарочито страним партнерима,* тржишну трансформацију са партнерима,* програмску трансформацију са партнерима,* економско-финансијску трансформацију са партнерима,* организациону трансформацију са партнерима,* кадровску трансформацију са партнерима и* управљачку трансформацију са партнерима.

Информатичка подршка профитној децентрализацији фирме

Поступак профитне децентрализације фирме није тешко операционализовати са адекватном софтверском и хардверском подршком, тј. са адекватним персоналним рачунарима и адекватним апликацијама. Системом умрежавања персоналних рачунара, сваког тренутка, омогућава се међусобно оперативно комуницирање између управе фирме (или холдинга) и центара економске одговорности (или зависних друштава), тако да се добијају адекватне и временски прилагођене информације (дневне, декадне, месечне, кварталне и годишње).

Процесом повезивања са информатичким центрима у земљи и свету (интерес фирме), добија се комплетна информациона база за успешно управљање фирмом и профитабилни рад, односно пословање у целини.

Данас је цена адекватне хардверске опреме и софтверске подршке врло скромна у односу на корист добијену њеном употребом.

У раду изложена профитна децентрализација фирме никако не сме да асоцира на некадашње политичко-синдикалне активности организовања обрачунских јединица, радних јединица, самосталних организација удруженог рада и сл., а још мање сме да асоцира на некадашњу „ооуризацију“. То из простог разлога што су некадашњи циљеви организовања фирми, где је све било подвргнуто продукционим односима и трошењу средстава, дивергентни овде изложеним циљевима стварања добити (профита) кроз економску ефикасност функционисања фирме и рационалну потрошњу у фирми. Посао профитне децентрализације фирме веома је сложен и треба да се обавља мултидисциплинарно и од професионалних стручњака који ову материју теоретски добро познају и који су у стању да је практично примене.

Закључак

Опште познато је у тржишним економијама да се величина и вредност фирме не мере квантитативним показатељима, већ стопом оплођења ангажованог капитала, односно оствареном профитном стопом. Наше фирме ако желе опстанак и развој, морају сопствену успешност мерити оствареном профитном стопом.

Права унутрашња организација фирме и њених делови мора да буду у функцији оптималне економске ефикасности и остварења добити/профита, као циља пословања и рада и фирме.

У функцији циља пословања и рада фирме профитна децентрализација реализује се преко организовања центара економске одговорности, односно преко: профитних центара, профитних јединица и центара трошкова.

Дата профитна децентрализација фирме, подржана економском мотивацијом менаџера и запослених, треба да допринесе повећаној продуктивности, економичности и рентабилности (профитабилности) свих центара и фирме, чиме се доста доприноси и коначном остварењу постављених циљева.

Литература

- Б. Б. Прокоповић, и Ж. Б. Прокоповић., Контрола трошкова као основ техничке подршке управљању, „Економика“, Ниш, бр. 4/12.
- Б. Б. Прокоповић, и Б. Вукасовић и К. С. Прокоповић., Менаџерски аспект ликвидности и солвентности, „Економика“, Ниш, бр. 4/12.
- З. Д. Симоновић и Р. Дамњановић., Стратегијско прилагођавање организације променама, „Економика“, Ниш, бр. 1/11.
- Ж. Б. Прокоповић, Б.Ј. Петковић и М. Јелић., Значај финансијске контроле и надзора мале фирме, „Економика“, Ниш, бр. 1/13.
- М. Милошевић., Хармонизација финансијског извештавања у бившим ЈУ републикама, „Економика“, Ниш, бр. 4/12.
- Stiglitz, J. Okampo, J. Spiegel, S. Ffrench-Davis, R. Nayyar, D. Stability with Growth, Oxford Univerzity Press, 2006.
- С. Дохчевић и Ђ. Малешевић., (1989), Систем анализе пословања и информисање у предузећу. С. Администрација, Београд.

Др Иван Божовић¹
Др Јелена Божовић²
Универзитет у Приштини,
Економски факултет, Косовска Митровица

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рај је примљен 29.04.2014.
Рај је одобрен 30.05.2014.

KEYNEZIAN THEORY AS AN UNAVOIDABLE INSTRUMENT IN THE STRUGGLE AGAINST ECONOMIC CRISES

Abstract

Economic recession which nowadays has affected economies in the majority of countries, starting with the most developed ones, whilst other countries record negative economic performance in the form of a more significant slowing down of economic growth, raised the question of its overcoming, both among the economic policy creators and among macroeconomic theoreticians. Economic policy measures, which should contribute to the finalization of negative economic movements and reverse them, are primarily oriented towards encouragement of aggregate demand, and in macroeconomics they are known as Keynesian economics. It is quite certain that the causes, and even more the consequences, of incidence and overcoming of economic crisis in the world will always remain to be the main topic of discussion among the entire community, and particularly among academic community. It happens very frequently that economists identify mortgage loans crises as the main nucleus of creating the economic crises, failing thereby almost every time to point out to the dark side i.e. the immoral side of the banks and other financial institutions responsible for granting bad loans. The intention of this paper is to point to the main causes of incidence and spreading of world economic crises. The paper also points towards a very important role and significance of the Keynesian economic theory in overcoming the consequences of such crises and struggle against economic depression.

Key words: economic crisis, neo-liberalism, interventionism, Keynesian theory, economic recovery

JEL Klassification: E 02, E 12, E 13, E 44.

КЕЈНЗОВА ТЕОРИЈА КАО НЕИЗБЕЖАН ИНСТРУМЕНТ У БОРБИ ПРОТИВ ЕКОНОМСКИХ КРИЗА

Apstract

Економска рецесија која је данас захватила привреде већине земаља, почев од оних најразвијенијих, док остале земље бележе негативне економске перформансе у виду значајнијег успоравања привредног раста, наметнула је питање њеног превазилажења, како креаторима економске политике, тако и макроекономистима теоретичарима. Мере економске политике, које би требало да допринесу окончању негативних економских кретања и преок-

¹ ivan.bozovic@pr.ac.rs

² jelena.bozovic@pr.ac.rs

рену их, у првом су реду усмерене на подстицање агрегатне тражње, а у макроекономији су познате као кејнзијанска економска политика. Сасвим је сигурно да ће узроци, а још више последице, настанка и превазилажења економских криза у свету увек бити главна тема дискусија целокупне, а нарочито стручне јавности. Брло често се дешава да економисти као главни нуклеус стварања економских криза идентификују кризе хипотекарних кредита, изостављајући притом скоро увек да укажу на ону мрачну тј. неморалну страну банака и других финансијских институција које су одговорне за давање лоших кредита. Интенција овог рада је да укаже на главне узроке настанка и ширења светских економских криза. У раду је указано и на врло важну улогу и значај Кејнзове економске теорије у савладавању последица таквих криза и борби против привредне депресије.

Key words: економска криза, неолиберализам, интервенционизам, кејнзова теорија, привредни опоравак.

Увод

Деведесетих година прошлог века привреде неколико азијских земаља, које су производиле око четвртину светске производње, доживеле су економски суноврат који је у доброј мери подсећао на Велику економску кризу. Управо за такву ситуацију у светској економији, многи научници данашњице сматрали су да више нема места, да је то прошлост и да се као таква може само проучавати у оквиру економских доктрина.

У тешким данима, напредне економије које су чак и политички стабилне, попут британске двадесетих година прошлог века, немају увек прави и правовремени одговор на периоде продужене стагнације и дефлације. Постојало је убеђење да је свет научио довољно између Џона Мајнарда Кејнза и Милтона Фридмана, како би спречио и преупредио да се такве кризе понове.

Последњих месеци доста чујемо приче о враћању Кејнзовим идејама. Државе се у пракси никада нису ни одрекле кејнзијанских политика, али независно од тога, сада се посебно чују приче о победи кејнзијанске теорије над другачијим типовима вођења економије. Тако се ствара утисак да је Кејнз био економиста који је смислио некакову теорију, која је онда примењена на реални свет и тако га извукла из кризе, те је сада можда време за исту. Популарна верзија приче је уствари увек тако и гласила. Кејнз је наводно дошао до неких ванредних сазнања и смислио неке генијалне идеје, које су онда велики лидери попут Рузвелта спровели.

Настанак економских криза и различитост економских теорија у њиховом преовладавању

Узроци светске економске кризе су врло комплексни и предмет су истраживања огромног броја истраживача из више научних дисциплина. Широм света написан је огроман број радова посвећен узроцима и последицама економских криза, а сигурно је да ће их бити још знатно више, поготову ако се има у обзир чињеница да се кризе јављају све чешће са различитим последицама. Све је више радова који убедљиво и врло аргументовано доказују да су економске кризе последица тешке

укупне друштвене кризе, а не само привредне. До великих светских економских криза долази због нарушеног вредносног система, кризе морала, кризе демократије, кризе међународних институција, двоструких стандарда великих сила у решавању озбиљних економских и политичких проблема у свету, и сл. Због тога, врло је поједностављено и скоро бесмислено говорити само о светској финансијској кризи.

Током седамдесетих година, прошлог века, долази до скока цена и пада производње, што за последицу има оспоравање владајуће економске парадигме – неокласичне синтезе. Овај период многи сматрају као пад кејнзијанизма или новом теоријском кризом. Постојећи кејнзијанизам није имао исправно решење за нове настале проблеме. Оно што је било политички прихватљиво и могуће извести против дефлације, виши јавни издаци и нижи порези, с једне стране, и нижи јавни расходи и виши порези, с друге стране, показали су се политички неприхватљиви.

Као што су Кејнза прихватили пре свега млади економисти, тако се 80-их говорило да не постоје кејнзијанци млађи од 40 године, посебно међу америчким академским економистима. Међутим, тих година долази до оживљавања кејнзијанизма захваљујући младим економистима - новим кејнзијанцима. Основне поставке њихове анализе теже да обезбеде основе макроекономије. Нови кејнзијанци остају на кејнзијанској линији ригидних надница и цена, квантитативних прилагођавања и тржишних аномалија.

Оно што је круцијално за тзв. старе кејнзијанце, полазна су претпоставка и за тзв. нове кејнзијанце, те хипотезе су следеће:

1. Немогућност цена да се довољно брзо прилагоде и да успоставе равнотежу доводи до тога да шокови на страни понуде и на страни тражње резултирају у реалним променама нивоа производње и нивоа запослености и
2. Одступање производње и запослености од равнотежног нивоа може бити значајно и дуготрајно, са значајним негативним последицама по благостање.³

Стари кејнзијанци полазили су од претпоставке фиксних надница, нови кејнзијанци покушавају да обезбеде микроекономске основе које би објасниле зашто су наднице и цене фиксне. Једна од великих иновација нових кејнзијанаца јесте, да прихватају од нових класичара предложено објашњење о рационалним очекивањима. Нови кејнзијанци представљају разноврсну школу економске мисли, немају јединствено становиште о начину вођења економске политике. У макроекономској теорији све до појаве глобалне финансијске кризе остао је преовлађујући монетаристичко-класичарски модел.

Оно што Кејнзовој теорији даје посебан печат и по коме је она остала интересантна, а тиме и предмет анализа чак до данашњих дана, јесте то да је Кејнз оспорио тезу неокласичне економске теорије да слободно тржиште аутоматски ствара пуну запосленост и макроекономску равнотежу. Исто тако, Кејнз и остали кејнзијанци, оспорили су ранију тврдњу да колебање тржишних цена и надница доводи до равнотеже понуде и тражње и да је сваки поремећај равнотеже привремен. Кејнз истиче да у условима кризе, због очекиваног пада профита и повећаних каматних стопа, долази до смањења инвестиција. Кризе су последица опадања маргиналне ефикасности капитала. У вези стим, његова главна теза била је, да је једино држава способна да извуче привреду из дубоке економске кризе, као и да мерама експан-

³ Mankiw, G., (1983), Symposium on Keynesian Economics Today, The Journal of Economic Perspectives, VII том, бр.1.

живне монетарне и фискалне политике, једино држава може успешно да стимулише раст агрегатне тражње и запослености.

Након Велике економске кризе, у економској теорији долази до убрзаног развоја кејнзијанске теорије и као таква остала је доминантна све до 70-их година, XX века. Током дугог низа деценија доминације, поборници кејнзијанске теорије инсистирали су на нестабилној природи привреде. Кејнзијанци своју пажњу фокусирају на економску политику која је усмерена на постизање кејнзијанског идеала - стања пуне запослености.

И заиста, реална економска кретања средином XX века, која карактеришу, како истиче Самјуелсон “дуже послератне експанзије и краће рецесије”, упућивала су на закључак о успешности кејнзијанске економске политике и оправданости одустајања од политике либерализма. Кејнзијански приступ цикличним флукуацијама привредне активности објашњава циклусе као последицу флукуација агрегатне тражње, што изазива флукуације производње и запослености. Кејнзијански модел претпоставља инхерентну нестабилност економије, која не тежи аутоматски ка постизању равнотеже при пуној запослености.⁴

Након дужег периода и прогонства из круга владајућих и доминирајућих теорија Кејнзова теорија поново улази у моду – тврди Блиндер, којег је ово “предосећање” нагнало да напише “кратку историју” успона и падова кејнзијанизма. Економисти по убеђењу кејнзијанци, још увек зазиру од сопствене номинације. Новоформирани Комитет за права кејнзијанаца у 1983. години у В. Британији “открива” да је кејнзијанска економија, по мишљењу Блиндера, пала у немилост, иако су је традиционалисти презрели у време када нису имали задовољавајућег објашњења за светску депресију, за чије време је кејнзијанизам и процветао у академским круговима.

У току 2008. године, Алан Гринспен (председник америчких Федералних резерви) сведочио је пред комитетом америчког Конгреса. У том сведочењу он је открио мањкавост у идеологији слободног тржишта и да је његово велико веровање у моћ саморегулације слободног тржишта била грешка. Највећим делом нерегулисано тржиште финансијских деривата измакло је контроли, а самим тим појачало је кризу. Главни кривци за кризу су по њему финансијери Вол стрита. Финансијски проблем је настао услед снижавања кредитних стандарда приликом додељивања хипотекарних кредита како би тиме добили што више вредносних папира за креирање деривата за којим је постојала велика тражња. Како је повећани ризик могао бити пребачен на остатак света, нико се није превише узбуђивао. Није било дилеме да државе морају интервенисати како би се спречила пропаст финансијског система, економски колапс и социјални хаос који упоредо са тим иде.⁵

Захваљујући чињеници да је долар остао једина резервна валута, огромном приливу страног капитала по бројним основама, САД су две деценије трошиле знатно више него што је износио њихов бруто домаћи производ, што се испољава кроз огроман дефицит текућег рачуна платног биланса. Трошење будућег дохотка постала је пракса на свим нивоима у тој земљи – од појединца, породице, компаније и државе у целини. Све већа разлика између укупног прилива страног капитала у земљу од његовог укупног одлива, омогућавао је вишегодишње веће трошење од створеног БДП. Због тога се вредност акција и некретнина у САД енормно по-

⁴ Миомир Јакшић, Александра Прашчевић, Светска економска криза и економска политика у Србији 2009. године, Економски факултет у Београду, Београд, 2009. године.

⁵ <http://www.nspm.rs/ekonomska-politika/uzroci-i-posledice-svetske-ekonomске-krize-i-efekti-nasrbiju.html>, pristupio dana 08.07.2012. године.

већавала. Захваљујући огромном приливу страног капитала у банке на територији САД, створен је и огроман кредитни потенцијал, па су банке преко своје агресивне кампање доказивале да ће цене станова и кућа динамично расти и да је рационално узети кредит за њихову куповину или изградњу. И као последица свега тога, однос износа приватних дугова према БДП од почетка осамдесетих година прошлог века, закључно са 2008. годином, повећала се са 183% на чак 290%.⁶

У академским круговима, постоји значајна разлика у релевантности поновне афирмације кејнзијанизма. Пол Кругман и Џејмс Галбрајт представљају врх леденог брега проминентних светских економиста који су се потпуно окренули кејнзијанизму. О научној заснованости и економској оправданости Кејнзове теорије такође, говори и чињеница да су Ричард Познер и Мартин Фелдштајн, који су раније били познати антикејнзијанци, после 2009. јавно постали поборници кејнзијанизма. Ово је имало значајан утицај на друге економисте, нарочито велики број оних који су били неопредељени. Према схватањима Пола Кругмана из 2009. године сви економисти морали би да се окрену ка Кејнзовој мисли и да финансијска тржишта не само што су далеко од савршених, већ су погодна за лудило маса. Кејнсова економска мисао је, по њему, и даље несавршена, али представља врло важан оквир за решавање светских економских проблема.

Експеримент са монетаризмом, неокласицизмом (теорија рационалних очекивања) и економијом понуде (неоконзерватизам, неолиберализам) по Блиндеру изгледа да је вера у кејнзијанску теорију враћена, али не и у кејнзијанизам из 60-тих година, а као разлог наводи да је свака од економија оставила „жиљак“ на економији кејнзијанског пророчанства. Модерни кејнзијанизам истиче важност монетарне политике без занемаривања типичних кејнзијанских пропозиција, да укључује рационална очекивања као радну хипотезу, и да не занемарује важност понуде у економији у одређеним условима, јер је посао стабилизације много комплекснији него што су веровали кејнзијанци пре 20-так година (Блиндер). Модерни кејнзијанци, и поред тога, сматрају да влада располаже средствима да ограничи рецесију и да блокира инфлацију, повећање понуде новца и смањење пореза по њима не може битно да утиче на оздрављење привреде. Вероватно је прерано, тврдити да је кејнзијански препород на помолу (потпуна рехабилитација кејнзијанске економије) мада то ће једног дана неко морати први да каже. Пре би се рекло да је реч о својеврсној синтези кејнзијанства, монетаризма, економије понуде (неоконзерватизам) и теорије рационалних очекивања (неокласицизам), или можда прецизније, о „финим уклапању кључних постулата ових нових“ теорија у модерно кејнзијанство са почетком 80-тих година. Ипак, треба рећи да се не може се говорити о чистом неуспеху „нових“ теорија нити о повратку старомодном кејнзијанству.⁷

Намеће се потреба за синтезом различитих гледишта, како у теорији, тако и у пракси. Односно прихватање економских модела који садрже четири категорије варијабила као што су: циљ, инструменти, спољне варијабиле и друге варијабиле, које чине део структурне равнотеже. То би отворило могућност за синтезу различитих парцијалних теорија и мишљења. Полазна основа је редукација инфлације и незапослености као главни циљ економске политике, а онда одабраном циљу ваља придружити додатне варијабиле-податке о расподели дохода и просечној потрошњи. Што се тиче инструменталних варијабила треба одабрати оне инструменте које препоручују компетентне економске школе, да их треба примењивати у симулираном моделу:

⁶ Млађан Ковачевић, Нова српска политичка мисао, Узроци и последице светске економске кризе и ефекти на Србију, април, 2009. године.

⁷ Blinder, A., (1988) The fall and rise of Keynesian economics, u Snowdon, B., стр. 115-117.

- буџетске расходе и пореске приходе, као типичне текуће варијабиле,
- укупну новчану масу у оптицају, као варијабилу залиха треба узети од монетариста,
- границе износа зарада и пореских стопа треба узети од заговарача
- економике понуде,
- горњу границу износа зарада за неки будући период и будуће пореске стопе или државне расходе за неки будући период треба узети од неокласика.⁸

Подаци о привредама, непривредним делатностима, демографском и технолошком развоју, енергији, загађивању човекове околине и др, су такође важне варијабиле. На крају потражња за производима намењеним извозу и домаћем тржишту, структура увоза по различитим категоријама робе и услуга, расположива производна опрема, квалификациона структура запослених, технолошки коефицијенти, набавне цене итд. су значајне варијабиле за структурне односе. Према томе, циљеви, инструменти, спољне варијабиле и друге варијабиле које чине саставни део структурне равнотеже треба узети у обзир, како би се на симулираном моделу могла пронаћи синтеза: кензијанизма, монетаризма, класицизма, економије понуде и неомарксизма.

У току 2009. године, издато је неколико књига у којима су економисти бранили даљи ток реформи у правцу кејнзијанске економије. Аутори су се залагали за реформе академских економских предмета, реформе политике, као и за реформу опште етике. У књизи „Кејнз: повратак мајстора“ економски историчар Лорд Скиделски је у једном поглављу упоредио перформансе светске економије из Златног доба (1951-1973) када је кејнзијанска политика била доминантна, са политиком после Вашингтонског консензуса од (1981-2008).

Упоредна анализа је представљена у облику табеле:

Табела 1: Параметри економије из Златног доба и Вашингтонског консензуса

Мера	Златно доба	Вашингтонски консензус
Средњи глобални раст	4.8%	3.2%
Средња глобална инфлација	3.9%	3.2%
Средња незапосленост у САД	4.8%	6.1%
Средња незапосленост у Француској	1.2%	9.5%
Средња незапосленост у Немачкој	3.1%	7.5%
Средња незапосленост у УК	1.6%	7.4%

Извор: Robert Skidelsky: *Keynes: The Return of the Master*. Allen Lane, 2009.

Скиделски сугерише да је глобални раст током Златног доба био посебно импресиван јер је у то доба Јапан био једина сила у Азији која је уживала у високом расту, и то се није десило док Кина није добила сличан замах много касније, и то зато што је била социјалистичка земља са диригованом економијом, а не тржишно оријентисана привреда тј. слободно тржиште.⁹

У условима незапослености и депресије свако смањење пореза доводи до повећања расположивог дохотка становништва и привреде. Насупрот томе, свако

⁸ Др Жарко Ристић, Финансијска макроекономија, Етно стил, Београд, 2010. године. стр.339.

⁹ Robert Skidelsky: *Keynes: The Return of the Master*. Allen Lane, 2009.

повећање пореза значи смањење расположивог дохотка, што ће свакако резултирати смањењем потрошње. Као последица смањења потрошње у условима када су инвестиције непромењене неминовно доводи до смањења друштвеног бруто производа.

Анализирајући Кејнзову теорију, долази се до закључка да Кејнз и његови истомишљеници сматрају да држава путем јавних радова, као што су изградња разних инфраструктурних објеката од општег значаја (мостова, пруга, путева, школа, и сл.), запошљава велики број радника и директно утиче на повећање агрегатне тражње. Утицај на раст агрегатне тражње у условима високе незапослености и привредне депресије од нерпоцењивог је значаја, јер ће на тај начин доћи до мултипликованог позитивног деловања на раст друштвеног производа. Увећање БДП биће веће него што је износ иницијалних државних инвестиција огледаних у финансирању јавних радова. Дакле, Кејнз је инсистирао на већој употреби државног буџета у функцији стимулисања агрегатне тражње. Међутим, економска теорија тврди, а привредна пракса је често доказала, да се таквом идејом великог буџетског дефицита, привреда лако може довести до економске кризе. Несумњиво, да је циљ Кејнзијанаца био већа тражња, већа запослености, а тиме и већи БДП, ипак код примене такве економске политике мора се имати у виду да се врло лако може десити инфлација као нежељена последица, која собом носи познате негативне реперкусије по целокупни економски систем земље.¹⁰

Кејнзова теорија у функцији опоравка светске привреде

Консензус око слободног тржишта је почео да изазива негативне критике у предвечерје Светске економске кризе 2007. - 2012. године чак и од мејнстрим економиста. То је довело до ревалоризације кејнзијанистичког модела који је предвиђао фискални стимуланс. Доминик Строс-Кан је као шеф ММФ-а заступао идеју о глобалном финансијском стимулансу још од јануара 2008. и био је пионир овог виђења. Гордон Браун је подржао стимуланс на Генералној скупштини УН у септембру 2008. Започето је са оживљавањем идеја Кејнза и повратак у појединим областима кејнзијанизму.

Глобални трговински дисбаланси: Кејнз је давао велики значај избегавању великих трговинских дефицита или суфицита, али су се са занемаривањем Кејнсове мисли и преокупације око дисбаланса изгубиле. Од октобра 2008. међутим, опет се велики трговински дисбаланси сматрају разлогом за забринутост. У октобру 2010. САД су сугерисале да се глобални дисбаланси укину или смање, са циљем да се сведу на оно што је Кејнс предлагао у Бретон Вудсу

Контрола капитала: Кејнз је снажно сугерисао да се капитал контролише да би се међународно кретање капитала спречило и ограничило, посебно у смислу краткорочних спекулативних токова капитала, али се током 70-их и 80-их јавно мњење Запада окренуло против тога, због чега је плаћена велика цена. Током 2009. и 2010. контрола капитала је поново постала прихватљива као део владине макроекономске политике.

Скептицизам око улоге математике у академској економији и одлукама у економији: Иако је дипломирао математику, Кејнз је био скептик према ко-

¹⁰ Иван Божовић, Магистарски рад, Развој схватања о интервенционистичкој економској политици, Економски факултет у Приштини, 2004. године.

ришћењу математике за моделе савремених економских проблема. Упркос његовом мишљењу, математика је постајала све значајнија у деценијама после његове смрти, а у последње време се поново оспоравају чисти математички модели као успешни у економији, будући да су они изазвали и кризу од 2008. године.¹¹

Када је у питању најновија економска криза светске економије, неподељено је мишљење међу економистима да је она кренула од највеће економске силе света. Дакле, у САД је кренула хипотекарна криза која је врло брзо прерасла у финансијску кризу. Као таква ескалирала је у економску кризу која се прелила у друге делове света, а највише у оне земље које су имале исти или сличан вредносни систем, као што је случај са Великом Британијом. Запослени у банкама које су одобравале хипотекарне кредите, као и запослени у ревизорским кућама, често су обмањивали потенцијалне кориснике тих кредита, убеђујући их да они могу отплаћивати узете кредите без икаквих проблема, иако су знали да то неће бити могуће. Том приликом због неморала запослених у банкама и ревизорским кућама, дошло је до тзв. хипотекарне кризе. До кризе је дошло и због све веће неправде у расподели прихода остварених динамичним привредним активностима која се испољава у симболичном или никаквом расту дохода огромног броја запослених и истовремено, енормним растом прихода менаџера и власника капитала.

Велики број развијених земаља последњих деценија залагао се за либерализам, тј. већи степен слободе за приватна предузећа, а мањи степен надзора и регулације. Међутим, постоји доста доказа да финансијска тржишта, ако се препусте само тржишту, неће аутоматски тежити оптималном стању. Криза која је почела у првој половини 2007. године, дерегулацијом финансијских система и на тој основи изграђеној пословној култури необузданих и неодговорних финансијских шпекулација, управо је један су од главних узрока кризе. Већ током 2008. године, није било спорно да је реч о највећој глобалној финансијској и економској кризи након другог светског рата и да се ради о кризи која ће се, по многим параметрима, упоредити са кризом из 1929. године.

Од 2013. године, америчка привреда показује знаке постепеног и умереног опоравка. Међутим, заслуга за постепени опоравак не припада условно речено „реганомии“ већ управо оним методама које је одбацила као неадекватне. Финансиран приливом капитала из иностранства буџетски дефицит и економски опоравак су имали успеха, захваљујући концепту који је типично кензијански. Показатељи финансијских извештаја за 1983. годину, указују да је у САД и Великој Британији у економском опоравку одлучујућу улогу имала приватна потрошња и инвестиције у грађевинарству, док је спољна тражња показала негативан утицај. Приметан је опоравак без пратње јачих инфлационих притисака, иако мешавина јаког долара, високих камата и експанзивне приватне потрошње са погоршањем спољнотрговинског и платног биланса и великим буџетским дефицитом у САД већ потпирује неизвесност у погледу инфлације и проблематизује економску политику.¹²

Већи број економиста сматра да је привреда САД већ успешно пребродила прелазак од опоравка ка експанзији. Један од показатеља јесте и растућа инвестициона потрошња и поновно образовање залиха, које делује у правцу одржавања узлета који је почео приватном потрошњом и стамбеном изградњом упркос непријатним дефицитима спољнотрговинског биланса и федералног буџета. Даље, комбинација даљег раста и продуктивности, скромног повећања надница и притиска конкуренције из иностранства наводи компаније на уздржаност у политици

¹¹ Norma Cohen, OECD foresees end to global slide, The Financial Times, 24. 06. 2009.

¹² Др Жарко Ристић, Финансијска макроекономија, Етно стил, Београд, 2010. године. стр.333.

цена. Монетарна рестриктивност Уреда федералних резерви у условима мировања већ оборене стопе инфлације треба да допринесе да каматне стопе на дугорчна средства остану стабилне (будући да нижа инфлација компензује повећану тражњу за кредитима), да каматне стопе на краткорочне кредите крену благо надоле и да финансијска тржишта, која мобилишу средства за покривање буџетских дефицита, не примете привредну експанзију, пошто високе камате и јак долар омогућавају прилив страног капитала.

У Јапану, за разлику од САД, извоз потпомаже привредну експанзију, јер перманентно надокнађује слабљење домаће потрошње. Смањење пореза требало би да подстакне личну потрошњу и подупре наставак економског раста повећањем домаће тражње, економском политиком којом се управо водио привредни систем Јапана. Привредни опоравак и оздрављење привреде у Немачкој условили су пораст тражње и ниже цене, које подстичу личну потрошњу, извоз и инвестиције, већ најављује брже привредно оздрављење него што се очекивало, упркос расту незапослености и могућем благом порасту инфлације. Раст надница је сузбијен упоредо са притиском у правцу смањења радне седмице да би се апсорбовао већи број незапослених, са настајењем Бундесбанке да инфлација не измакне контроли и Владицим напорима да смањи буџетски дефицит предстаља додатни импулс привредном опоравку.

Макроекономска стабилизација француске привреде кренула је тако што је Влада донела програм штедње који је укључивао веће порезе, успоравање државне потрошње и више камате, да би се успоставила противтежа политици форсирања развоја, који је изазвао високу инфлацију, спољнотрговински дефицит и слабљење франка. Лична потрошња опада услед комбинованог ефекта повећања незапослености и стагнације реалних надница. Пад реалних надница допринео је повећању профита, па према томе и капиталних инвестиција: док је трострука девалвација франка оживела извоз. Укупно посматрано то је највећи подстицај привредном расту.

Бржи привредни опоравак од западноевропских земаља бележе још и Шведска, Данска и Финска. Захваљујући великом извозу, укидању индексације надница, плата и социјалних давања, нижој инфлацији и већој потрошњи, и поред обимних јавних издатака, незапосленост и дугови ометају успех строжије фискалне и монетарне политике. Економско оживљавање земаља Бенелукса (Белгија, Холандија и Луксембург) спорије је због високе незапослености, високих буџетских дефицита, ниског искоришћавања производних капацитета (нема нових инвестиција) и споријег раста извоза. Привредни опоравак у овим земљама је покушан индексацијом надница, обарањем издатака на име социјалног осигурања и контроле цена и надница и повећање пореза на додатну вредност. Све ове мере нису дале очекиване резултате на смањење буџетског дефицита. Зато су Белгија и Холандија прибегле политици смањења пореза који плаћају акционарска друштва да би повисиле њихове профите и обавиле растући тренд продуктивних инвестиција, а смањење пореза на корпорације већ је допринело повећању профитне стопе и покретању инвестиционог полета, па према томе и благи привредни опоравак.

Литература

- Бецић, С. Крстић, И. (2013), Општа привредна равнотежа, Економика, Ниш, бр. 1.
Blinder, A., Snowdon, B., (1988) The fall and rise of Keynesian economics, стр. 115-117.
Божовић, И., (2004) Развој схватања о интервенционистичкој економској политици, Магистарски рад, Економски факултет у Приштини.

- Божовић, И., (2004) Економска улога државе у Старом веку, Економски погледи, Универзитет у Приштини, Економски факултет, бр. 3.
- Јовановић, А. Вуковић, Д. Јовановић, М. (2012), Савремени модели регионализма, Економика, Ниш, бр. 4.
- Ковачевић, М., (2009) Узроци и последице светске економске кризе и ефекти на Србију, Нова српска политичка мисао.
- Mankiw, G., (1983), Symposium on Keynesian Economics Today, The Journal of Economic Perspectives, VII том, бр.1.
- Mankiw, G., и Taylor, M., (2008) Економија, Дата Статус, Београд.
- Милачић, С., Костић, В., (2012), Неолиберална идеологија слободног тржишта, Економика, Ниш, бр. 3
- Миомир, Ј., Александра, П., (2009) Светска економска криза и економска политика у Србији 2009. године, Економски факултет у Београду,
- Ристић, Ж., (2010) Финансијска макроекономија, Етно стил, Београд,
- Секуловић, М., Китановић, Д., Цветановић, С., (1997) Макроекономија, Завод за уџбенике и наставна средства, Београд.
- Стојанов, Д., (1985) Економска криза и економска политика, Информер, Загреб,
- Stutely, R., Економски индикатори, Пословни дневник Масмедија, Загреб.
- Цветановић, С. Деспотовић, Д. Средојевић, Д. (2012), Иновације и циклично кретање привреде, Економика, Ниш, бр. 4.
- Cohen, N., (2009) OECD foresees end to global slide, The Financial Times.

Др Бобан Стојановић¹
Универзитет у Нишу
Економски факултет, Ниш
Др Тања Станишић
Универзитет у Нишу
Природно – математички факултет, Ниш

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рад је примљен 27.06.2014.
Рад је одобрен 22.07.2014.

ДРЖАВНА ПОМОЋ И РЕАЛНИ СЕКТОР ЕКОНОМИЈЕ У ПОСЛЕДЊОЈ СВЕТСКОЈ ЕКОНОМСКОЈ КРИЗИ

Апстракт

Сврха рада је сагледавање улоге државне помоћи, као једног од инструмента деловања државе у последњој светској економској кризи. Циљ рада је евалуација обима и ефеката антикризне државне помоћи намењене реалном сектору економије. На основу резултата истраживања оцењује се делотворност употребе државне помоћи као инструмента одговора на кризу и инструмента оживљавања активности реалног сектора. У нормалним пословним и економским околностима постоји интенција ка што мањем нивоу државне помоћи, како њено неконтролисано додељивање не би нарушавало конкуренцију на тржишту. У периоду светске економске кризе државна помоћ је коришћена у већем обиму, а као значајан антикризни инструмент. У раду се оцењује ефекат овог компромиса.

Кључне речи: државна помоћ, реални сектор, светска економска криза

ЈЕЛ Класификација: H250, H500

STATE AID AND REAL SECTOR OF ECONOMY IN THE LATEST GLOBAL ECONOMIC CRISIS

Abstract

The purpose of this paper is to examine the role of state aid as a tool of state action in the last global economic crisis. The aim of the paper is to evaluate the extent and effects of anti-crisis state aid in the real sector of the economy. The effectiveness of the use of state aid as an instrument of crisis response and an instrument of revival of activity in the real sector is assessed based on the research. There is an intention to lower the level of state aid in a normal business and economic conditions, with the aim that its uncontrolled granting would not distort competition in the market. But, state aid has been used in increasing volume and as an important anti-crisis instrument during the latest global economic crisis. The paper evaluates the effect of this compromise.

Key words: state aid, real sector, global economic crisis

¹ dr.boban.stojanovic@gmail.com

Увод

Државна помоћ, као облик селективне државне интервенције, користи се за промовисање одређене економске активности субјекта, сектора или региона. Различити облици државне помоћи прете да наруше конкуренцију будући да се креирају неједнаки услови између тржишних актера који примају и оних који не примају државну помоћ. Отуда је неопходна контрола додељивања државне помоћи. Један од основних циљева система контроле државне помоћи је смањење њеног обима, јер се на тај начин смањују и могућности нарушавања конкуренције. Међутим, период последње светске економске кризе захтевао је одређену врсту компромиса између овог циља и потребе да се државна помоћ користи у повећаном обиму као један од инструмената одговора на кризу.

Корени светске економске кризе потекли су из финансијске сфере. Отуда је било логично очекивати да ће се њени негативни ефекти осетити најпре на финансијским тржиштима, а онда, уз извесну временску дистанцу, и у реалном сектору економије. Директна последица кризе на финансијским тржиштима јесте смањење финансијске полуге од стране банака и смањење њихове склоности ризику. Ово доводи до кредитних контракција, па су потенцијалне последице пад кредитне активности банака, пад тражње и рецесија. Предузећа у реалном сектору економије, како она која се већ суочавају са проблемима солвентности, тако и здрава предузећа, суочена су са недостатком или са нерасположивошћу кредита којим би финансирала своју пословну активност. Таква врста кредитне контракције посебно негативно утиче на мала и средња предузећа, која и у нормалним пословним и економским околностима имају отежани и ограничени приступ финансирању у односу на велика предузећа.

У оваквим околностима велики број земаља приступио је употреби државне помоћи у повећаном обиму, како би спречиле дубље негативне ефекте кризе. Сада је већ, са одређене временске дистанце, могуће оцењивати делотворност таквих акција. У раду се сагледава обим и оцењују ефекти додељене државне помоћи реалном сектору економије у периоду светске економске кризе у Европској унији (ЕУ) и Србији.

Државна помоћ реалном сектору у последњој светској економској кризи у земљама Европске уније

На нивоу Европске уније орган надлежан за контролу државне помоћи је Европска комисија (ЕК). Руковођење антикризном употребом државне помоћи такође је било у њеним рукама. Имајући у виду очекивану еволуцију негативних ефеката светске економске кризе, Европска комисија је паралелно усвајала спектар мера и решења намењених финансијском и реалном сектору економије.² Државна помоћ намењена реалном сектору додељиваана је на начин прописан *Привременим окви-*

² Guillemineau, C. (2009). Special article: State aid to the financial sector the response of EU governments and the Commission to the financial crisis. *European Policy Analyst*, April, 31-36, p. 32.

ром за мере државне помоћи намењене подрици приступа финансирању у текућој финансијској и економској кризи. Привремени оквир имао је два основна циља. Први се односио на деблокарање банкарских зајмова предузећима и обезбеђивање континуитета у финансирању и кредитирању привреде.³ Други је био усмерен на подстицање предузећа на наставак улагања у будућности, посебно у економију одрживог раста.⁴ Привременим оквиром се успоставио флексибилнији приступ у додели државне помоћи посебно у неколико области.

Најпре, дошло је до кориговања правила за *de minimis* државну помоћ. Према редовним мерама, *de minimis* државна помоћ од 200.000 евра по једном предузећу за раздобље од три фискалне године не утиче на трговину међу земљама чланицама и не нарушава конкуренцију.⁵ Нове мере (усвојене привременим оквиром у циљу одговора на економску кризу) подигле су вредност *de minimis* државне помоћи на 500.000 евра. Услов је био да предузеће није било у тешкоћама на дан 1. јула 2008. године, да помоћ није намењена извозу и да је временски ограничена до 31. децембра 2010. године. И у оваквој ситуацији Европска комисија је потенцирала хоризонтални приступ, односно додељивање државне помоћи свим, а не само одабраним корисницима. Тако је повећање прага на 500.000 могуће једино ако се ради о програмима помоћи одређеним категоријама корисника, а не о помоћи појединачним корисницима.

Европска комисија је привременим оквиром увела умањење премије која се плаћа за гаранције за мала и средња предузећа од 25%, а за велика предузећа од 15%. У циљу подстицања улагања ризичног капитала у мала и средња предузећа, према постојећим смерницама, државна помоћ у инвестирању до 1,5 милиона евра по компанији се сматра оправданом и не нарушава конкуренцију.⁶ Новим мерама је учешће у финансирању повећано на 2,5 милиона евра по циљном малом и средњем предузећу, уз минимално учешће приватног капитала од 30%, уместо дотадашњих 50%.

Према редовном оквиру, утврђивање референтне и дисконтне стопе базира се на увећању међубанкарске каматне стопе (IBOR) за маржу у распону од 60 до 1000 базних поена у зависности од кредитног рејтинга компаније и квалитета попуњеног колатерала.⁷ Нове мере су омогућиле да компаније, услед отежаних услова финансирања, добијају кредите по нижој каматној стопи. Европска комисија је

³ Милачић, Љ. (2013). *Економска криза Европске уније и мере стабилизације*. Економика, 59(2), 83 – 91, стр. 90.

⁴ European Commission. (2009). Temporary Community framework for State aid measures to support access to finance in the current financial and economic crisis. *Official Journal of the European Union* (2009/C 16/01).

⁵ European Commission. (2006). Commission Regulation (EC) No 1998/2006 of 15 December 2006 on the application of Articles 87 and 88 of the Treaty to *de minimis* aid. *Official Journal of the European Union* (2006/L 379/5), p. 6.

⁶ European Commission. (2006). Community Guidelines on State Aid to promote risk capital investments in Small and Medium-sized Enterprise. *Official Journal of the European Union* (2006/C 194/02), p. 14.

⁷ European Commission. (2008). Communication from the Commission on the revision of the method for setting the reference and discount rates. *Official Journal of the European Union* (2008/C 14/6), p. 8.

прихватила да се кредити додељују по каматној стопи која је најмање једнака преконоћној (*overnight*) стопи централне банке увећаној за премије.⁸ Разлика између постојеће и те нове каматне стопе садржавала је елемент државне помоћи.

Европска комисија је сматрала да је неоправдано занемаривати циљеве заштите животне средине, без обзира на ванредне околности изазване кризом. Предвидела је субвенционисане кредите за производњу „зелених производа“. Овде је за прорачун државне помоћи полазна тачка појединачна каматна стопа израчуната на напред поменути, нови, односно привремени начин. Поред тога, велика предузећа су могла рачунати на умањење те каматне стопе за 25%, а мала за 50%, уколико је кредит намењен производњи „зелених производа“.

Привремени оквир, који је био на снази до 31. децембра 2010. године, ЕК је ускладила и прилагодила новонасталим околностима, тако да је 2011. донела нови привремени оквир. Новим привременим оквиром предвиђено је неколико измена. Умањење премије за гаранције за мала и средња предузећа је умерено са 25 на 15% и укинута је умањење за велика предузећа. Редукована је каматна стопа за кредите за производњу „зелених производа“ са 50 на 25% за мала и средња предузећа и са 25 на 15% за велика предузећа. Враћена је граница за *de minimis* помоћ са 500.000 на 200.000 евра. Враћена је граница приватног учешћа код државне помоћи у облику ризичног капитала са 30 на 50% инвестиционог улагања.⁹ На овај начин, ЕК је направила корак ка остварењу почетног циља код доношења привремених мера државне помоћи (ограничен рок њиховог коришћења и постепено смањивање упоредо са смањивањем утицаја светске економске кризе на реални и финансијски сектор). Примена новог привременог оквира била је предвиђена до 31. децембра 2011. године, након чега је уследио повратак примени регуларних правила.

У табели 1 приказани су износи одобрене и искоришћене државне помоћи реалном сектору под привременим оквиром у периоду светске економске кризе.

Табела 1: Државна помоћ додељена под привременим оквиром у Европској унији у периоду 2009 – 2011. година

	2009		2010		2011	
	у млрд евра	као % БДП	у млрд евра	као % БДП	у млрд евра	као % БДП
Одобрени износ	81,3	0,68%	1,6	0,01%	0	0
Искоришћени износ	21	0,17%	11,7	0,09%	4,8	0,04%

Извор: European Commission, http://ec.europa.eu/competition/state_aid

Највећи износ антикризне државне помоћи намењене реалном сектору одобрен је и искоришћен 2009. године. Овај вид државне помоћи се постепено смањивао, тако

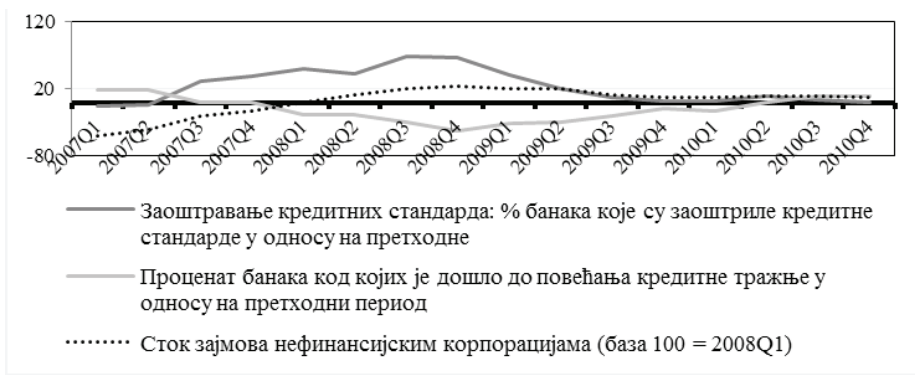
⁸ Увећање се вршило за премију једнаку разлици између просечне једногодишње међубанкарске стопе и просека преконоћне стопе централне банке у раздобљу од 1. јануара 2007. до 30. јуна 2008. године (пре кризе) и за премију за кредитни ризик која одговара профилу ризика корисника кредита.

⁹ European Commission. (2011). Temporary Union framework for State aid measures to support access to finance in the current financial and economic crisis. *Official Journal of the European Union* (2011/C 6/5).

да 2011. године није одобрена нова антикризна државна помоћ, али је искоришћено 4,8 милијарде евра раније одобрене државне помоћи под привременим оквиром. При томе су различите земље чланице Европске уније у различитом обиму помагале свој реални сектор. Првих пет земаља које су се истакле по висини одобрене антикризне државне помоћи реалном сектору у периоду светске економске кризе биле су Немачка, Аустрија, Уједињено Краљевство, Мађарска и Белгија. Девет земаља Европске уније већ у 2011. години није користило овај вид државне помоћи (Бугарска, Данска, Естонија, Кипар, Летонија, Малта, Луксембург, Пољска, Румунија).

Циљ привремених мера државне помоћи усмерних ка реалном сектору био је олакшавање приступа изворима финансирања, како пад привредне активности услед њиховог недостатка не би водио у рецесију. На слици 1 приказана је ситуација на тржишту кредита намењеним нефинансијским корпорацијама у ЕУ у периоду 2007 – 2010. година.

Слика 1: Услови понуде и тражње кредита нефинансијским корпорацијама у ЕУ



context of the financial and economic crisis”, Commission Staff Working Paper

Под утицајем светске економске кризе смањен је обим инвестиција и трговине у реалном сектору. Због тога је, упоредо са ограниченом понудом кредита, опадала и тражња за кредитима. Тражња за кредитима од стране нефинансијских корпорација свој минимум достиже у четвртм кварталу 2008. године. Након тога ситуација се постепено поправљала, мада је тражња за кредитима била негативна све до трећег квартала 2010. године.

Када је у питању понуда кредита нефинансијским корпорацијама, криза је навела банке на опрезнији приступ у преузимању ризика и заоштравање кредитних стандарда, при чему је оно било најизраженије у трећем и четвртм кварталу 2008. године. Након тога се постепено смањује проценат банака које заоштравају кредитне стандарде, али и даље остаје позитиван. Сток кредита нефинансијским корпорацијама се увећавао све до краја 2008, након чега следи континуирани пад. Оваква ситуација практично подразумева да је дошло до заустављања емисије нових кредита. Ситуација се стабилизује крајем 2010. године, уз спори опоравак када је у питању одобравање нових кредита.

Привремене мере и одговори ЕК на кризу су у литератури предмет критика из више разлога. Најчешће се као критике истичу: мања рестриктивност, мања правна извесност, мања заштита конкурената, неизвесност када ће нова правила престати да важе.¹⁰ Циљеви Европске комисије у њиховој примени били су: а) демонстрирање капацитета за један ефективан одговор ЕУ на кризу; б) ограничавање негативних *spill-over* ефеката међу државама чланицама; в) заштита заједничког тржишта; г) минимизирање нарушавања конкуренције и моралног хазарда.¹¹ Сада се већ, са одређене временске дистанце, може рећи да је Европска комисија успела у својој мисији. Мере државне помоћи намењене спречавању дубљих рецесионих ефеката светске економске кризе дале су одређене позитивне ефекте и биле су привременог карактера.

Државна помоћ реалном сектору у последњој светској економској кризи у Србији

Синхронизовано са мерама Народне банке Србије, Влада Републике Србије је у периоду светске економске кризе усвојила сет мера како би олакшала финансирање реалног сектора економије. Иако антикризне мере Владе нису биле под ингеренцијом Комисије за контролу државне помоћи Републике Србије, мишљења смо да су оне по свим својим карактеристикама представљале државну помоћ (гаранције државе, субвенционисани кредити, пореске олакшице).

Влада је повећала државне гаранције са 3.000 на 50.000 евра по штедном улогу. Ова мера је усвојена на предлог Европске комисије. Влада се, даље, одлучила на флексибилнији приступ у одређеним сегментима опорезивања. Привремено је укинут порез на приход од девизне штедње од 1. јануара 2009. године.¹² Порез на девизну штедњу је пре привременог укидања износио 20%. Намера је била да се почетком 2010. године порез опет обрачунава по стопи од 10%. Од 2012. године важећа стопа пореза на приход од девизне штедње је 15%. Привремено је укинут порез на капиталну добит и порез на пренос апсолутних права код ХОВ. Донета је одлука да се поменути порези не обрачунавају до краја 2012. године, са циљем да се подстакне трговање акцијама на берзи. Стопа пореза на капиталну добит је износила 20%, а пореза на пренос апсолутних права 0,35%.

Влада је издвојила из буџета значајне количине новца како би финансирала пакете мера за борбу против кризе.¹³ Почетком 2009. године Влада је усвојила програм подршке привреди којим је субвенционисала: кредите за ликвидност у износу од 40 милијарди динара, кредите за инвестиције уз учешће Фонда за развој

¹⁰ Nicolaidis, P., Rusu, I. E. (2010). *The financial crisis and state aid*. The Antitrust Bulletin, 55(4), 759–782, p. 789.

¹¹ Lannoo, K., Napoli, C. (2010). Bank State Aid in the Financial Crisis, Fragmentation or Level Playing Field?. *A CEPS Task Force Report*. Centre for European Policy Studies. Brussels, p. 13.

¹² Закон о привременом изузимању од опорезивања пореза на доходак грађана одређених врста прихода. *Службени гласник РС бр. 5/2009*.

¹³ Барјактаровић, М., Карић, Д. (2011). *Утицај глобалне економске кризе на развој Србије*. Економика, 57(2), 158 – 166, стр. 162.

и државне гаранције у износу од 17 милијарди динара и потрошачке кредите у износу од 20 милијарди динара. Влада је обезбедила 750 милиона динара до краја 2009. године за кредитирање учешћа и субвенционисање камате за стамбене кредите.¹⁴ Као резултат тога, у 2009. години је одобрено 88,7 милијарде динара кредита за ликвидност, 0,2 милијарде динара кредита за инвестиције, 15,9 милијарде динара потрошачких кредита и 2,1 милијарда динара субвенционисаних стамбених кредита.¹⁵ У 2010. години за субвенцију камата кредита за ликвидност држава је обезбедила 2 милијарде динара, за субвенцију камата кредита за инвестиције 535 милиона динара, за субвенционисање камате на потрошачке кредите милијарду динара. За субвенционисање кредита за новоизграђене станове у 2010. години издвојено је 2 милијарде динара.¹⁶ У 2010. години је одобрено 124,6 милијарде динара кредита за ликвидност, 24,2 милијарде динара кредита за инвестиције, 9,2 милијарде динара потрошачких кредита и 8,4 милијарде динара субвенционисаних стамбених кредита. Програмом из 2011. године издвојено је 7 милијарди динара из буџета Републике Србије за 2011. годину. За субвенционисање камата на кредите за ликвидност и трајна обртна средства намењено је 1,4 милијарде динара. За подстицање инвестиција из буџета је издвојено 700 милиона динара.¹⁷ Ово је резултирало следећом структуром субвенционисаних кредита у 2011. години: 74,1 милијарда динара кредита за ликвидност, 16,8 милијарде динара кредита за инвестиције, 3 милијарде динара потрошачких кредита и 6,2 милијарде динара субвенционисаних стамбених кредита. У укупној структури субвенционисаних кредита у посматране три године најзаступљенији су били кредити за ликвидност, затим кредити за инвестиције, па потрошачки кредити. Евидентно је да су програмом из 2011. године предвиђени мањи износи помоћи у односу на претходне године. Међутим, програм субвенционисаног кредитирања привреде настављен је и у 2012. години, али не под знаком „за ублажавање негативних ефеката економске кризе“. Ова чињеница говори о томе да мере државе, за разлику од земаља ЕУ, нису биле привременог карактера.

У циљу оцене утицаја субвенционисаних кредита на кретање учешћа укупних кредита привреди и становништву, на слици 3 је приказано учешће појединих врста кредита у укупној структури у периоду 2008 – 2011. година. Кретање кредита привреди је индикатор који истовремено говори о стању у банкарском, али и реалном сектору. Опадање тражње за кредитима од стране реалног сектора може бити проузроковано опадањем производних активности и смањењем потреба за финансирањем.

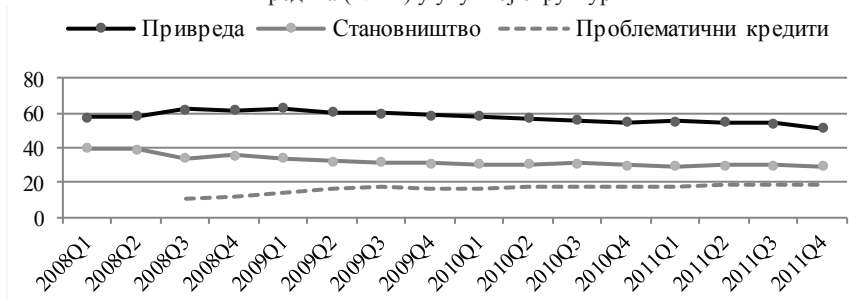
¹⁴ Вошњак, М. (2011). *Globalna finansijska i ekonomska kriza i njen uticaj na privredu Srbije*. Ministarstvo finansija Republike Srbije, str. 57.

¹⁵ Министарство регионалног развоја и локалне самоуправе. (2012). *Извештај о развоју Србије у 2011. години*, <http://www.mrrls.gov.rs/>, (приступ: 06.04.2014).

¹⁶ Влада Републике Србије, *Пакет мера за ублажавање негативних ефеката светске економске кризе у Србији за 2010. годину*, <http://www.kombeg.org.rs/>, (приступ: 15.05.2014).

¹⁷ Влада Републике Србије, *Програм мера за ублажавање негативних ефеката светске економске кризе у Србији за 2011. годину*, <http://www.kombeg.org.rs/>, (приступ: 15.05.2014).

Слика 3: Кретање учешћа кредита привреди, кредита становништву и проблематичних кредита (NPL*) у укупној структури



Извор: Народна Банка Србије, <http://www.nbs.rs/>

* Проблематични кредити (non performing loans - NPL) се прате на бруто основи почев од 30.09.2008.

Без обзира на предузете мере и програме Владе у виду субвенционисаних кредита, учешће како кредита привреди, тако и кредита становништву показује тенденцију благог опадања у посматраном периоду. Обрнута тенденција се уочава код проблематичних кредита. Учешће проблематичних кредита је готово дупло веће у четвртном кварталу 2011. године у односу на трећи квартал 2008. године.

Програми мера Владе Републике Србије, који су подразумевали коришћење државне помоћи за ублажавање негативних ефеката светске економске кризе у периоду 2009 - 2011. година показали су одређене резултате у борби против рецесије. Реализација Програма ублажила је последице кризе на пад производње и запослености и обезбедила повећање ликвидности, повећање тражње за одређеним трајним потрошним добрима произведеним у земљи.¹⁸ У циљу оцене делотворности мера у табели 2 дат је преглед основних економских индикатора за период 2007 – 2011. година.

Табела 2: Основни економски индикатори у Србији (2007 – 2011)

	2007	2008	2009	2010	2011
БДП, у млрд РСД	2276	2661	2720	2881	3208
БДП, стопа реалног раста, у %	5,4	3,8	-3,5	1,0	1,6
Запосленост (годишњи просек, у хиљ.)	2002	1999	1889	1796	1746
Ланчани индекси одабраних индикатора (претходна година = 100)					
Финална потрошња	120	120	104,7	106,2	110
Инвестиције	133,8	114,5	80,6	100,4	109,9
Извоз	113	119,8	95,8	129,4	113,1
Увоз	127,1	120,5	82,5	119,4	111,2
Номиналне просечне нето зараде	127,9	118,0	108,8	107,6	111,2
Реалне просечне нето зараде	119,5	103,9	100,2	100,7	100,2
Потрошачке цене	106,5	111,7	108,4	106,5	111
Индустријска производња	104,1	101,4	87,4	102,5	102,1
Пољопривредна производња	92	108,5	101	101,1	100,9

Извор: Завод за статистику Републике Србије, <http://webzrzs.stat.gov.rs>

18 Министарство регионалног развоја и локалне самоуправе. (2012). *Извештај о развоју Србије у 2011. години*, <http://www.mrrls.gov.rs/>, (приступ: 06.04.2014).

Примењене антикризне мере имале су одређено позитивно дејство на кретање основних економских индикатора. Међутим, остварени резултати су испод очекиваних. Према пројекцијама Министарства финансија од новембра 2009. године, очекивани бруто друштвени производ за 2010. годину износио је 3417,2 млрд динара, односно 3731,6 млрд динара за 2011. годину. Очекивана стопа раста БДП за 2010. годину износила је 1,5%, а за 2011. годину 3%.¹⁹ Пројекције су се показале нереалним. Забележен је нижи апсолутни ниво БДП, док је остварена стопа раста у 2011. години износила тек 1,6%. Један од примарних циљева приликом усвајања привремених мера Владе било је очување запослености. Међутим, број запослених од 2007. године континуирано опада. Индекси скоро свих индикатора презентованих у табели 23 бележе најниже вредности у 2009. години. Инвестиције, извоз, увоз и индустријска производња бележе смањење 2009. у односу на 2008. годину. Након тога долази до благог опоравка, али повећање посматраних економских индикатора у 2010. и 2011. години није у равни са оним из периода пре кризе.

Закључак

Државна помоћ је инструмент који је одиграо значајну улогу у периоду светске економске кризе. Мере државне помоћи усмерене ка финансијском и реалном сектору економије имале су један заједнички циљ - ублажавање негативних последица кризе на реални сектор, у смислу доступности и квалитета извора финансирања.

На нивоу Европске уније примењене мере антикризне државне помоћи карактерисала је временска ограниченост. Упоредо са доношењем прописа и предлога о антикризном виду употребе државне помоћи, сваку одлуку Европске уније пратила је и одговарајућа „стратегија излаза“. Укидање ванредних кризних мера након одређеног рока био је кључни елемент опоравка европске економије. Било је потребно наћи одржива решења за финансијски и реални сектор економије која неће имати дисторзивни карактер, већ која ће промовисати повратак на нормално функционисање тржишта.

Правила Европске уније о државној помоћи помогла су државама чланицама да нађу координисана решења, дајући правну сигурност мерама које државе предузимају и допринела су обезбеђивању једнаких услова пословања за све у наредном периоду. Финансијска и економска криза је област државне помоћи поставила у врх приоритета Европске комисије. Руковођење кризном ситуацијом био је основни тест за пуноважност, образложеност и битност примене европских правила о државној помоћи. Тестирана је сама основна идеја, као и способност Европске уније и Европске комисије на реформе и флексибилност. Данас се, са одређене временске дистанце, може закључити да је европски систем контролисања државне помоћи успешно задовољио тест одрживости и у периоду светске економске кризе.

Антикризне мере Владе Републике Србије, које су по свим својим карактеристикама представљале државну помоћ, биле су усмерене на повећање доступ-

¹⁹ Влада Републике Србије, *Ревидирани меморандум о буџету и економској и фискалној политици за 2010. годину са пројекцијама за 2011. и 2012. годину*, <http://www.mfp.gov.rs/pages/article.php?id=7080>, стр. 12, (приступ: 10.04.2014).

ности кредита привреди и становништву. С обзиром на чињеницу да је тржиште капитала у Србији недовољно развијено, што се посебно односи на тржиште дужничких хартија од вредности, предузећа своје изворе финансирања базирају преваходно на кредитима пословних банака. Отуда је главну опасност у периоду светске економске кризе представљало повећање неприступачности кредита због повећаног системског ризика и отежаног задуживања банака у иностранству услед опште несташице капитала. Последице преливања кризе са финансијског на реални сектор Србије огледале су се у недоступности финансијских средстава, повећаном одливу капитала из привреде и изостанку прекопотребних страних инвестиција. Антикризне мере биле су усмерене ка спречавању опадања производње услед недостатка финансијских средстава, и последично, значајнијег успоравања економског раста. Данас се већ може говорити о солидној делотворности мера. У трогодишњем периоду у Србији је одобрен значајан износ субвенционисаних кредита. Укупни кредити привреди и становништву имали су тенденцију благог пада у периоду светске економске кризе. Иако су ефекти антикризних мера били испод очекиваних оптимистичких пројекција, кретање основних економских индикатора говори о постепеном економском опоравку након 2009. године.

Литература

- Bošnjak, M. (2011). *Globalna finansijska i ekonomska kriza i njen uticaj na privredu Srbije*. Ministarstvo finansija Republike Srbije.
- European Commission. (2006). Commission Regulation (EC) No 1998/2006 of 15 December 2006 on the application of Articles 87 and 88 of the Treaty to de minimis aid. *Official Journal of the European Union* (2006/L 379/5).
- European Commission. (2006). Community Guidelines on State Aid to promote risk capital investments in Small and Medium-sized Enterprise. *Official Journal of the European Union* (2006/C 194/02).
- European Commission. (2008). Communication from the Commission on the revision of the method for setting the reference and discount rates. *Official Journal of the European Union* (2008/C 14/6).
- European Commission. (2009). Temporary Community framework for State aid measures to support access to finance in the current financial and economic crisis. *Official Journal of the European Union* (2009/C 16/01).
- European Commission. (2011). Temporary Union framework for State aid measures to support access to finance in the current financial and economic crisis. *Official Journal of the European Union* (2011/C 6/5).
- European Commission. (2011). The effects of temporary State aid rules adopted in the context of the financial and economic crisis. *Commission Staff Working Paper*.
- Guillemineau, C. (2009). Special article: State aid to the financial sector the response of EU governments and the Commission to the financial crisis. *European Policy Analyst*, April, 31-36.

- Lannoo, K., Napoli, C. (2010). Bank State Aid in the Financial Crisis, Fragmentation or Level Playing Field?. *A CEPS Task Force Report*. Centre for European Policy Studies. Brussels.
- Nicolaides, P., Rusu, I. E. (2010). *The financial crisis and state aid*. The Antitrust Bulletin, 55(4), 759–782.
- Барјактаровић, М., Карић, Д. (2011). *Утицај глобалне економске кризе на развој Србије*. Економика, 57(2), 158–166.
- Влада Републике Србије, *Пакет мера за ублажавање негативних ефеката светске економске кризе у Србији за 2010. годину*, <http://www.kombeg.org.rs/>, (приступ: 15.05.2014).
- Влада Републике Србије, *Програм мера за ублажавање негативних ефеката светске економске кризе у Србији за 2011. годину*, <http://www.kombeg.org.rs/>, (приступ: 15.05.2014).
- Влада Републике Србије, *Ревидирани меморандум о буџету и економској и фискалној политици за 2010. годину са пројекцијама за 2011. и 2012. годину*, <http://www.mfp.gov.rs/pages/article.php?id=7080>, (приступ: 10.04.2014).
- Закон о привременом изузимању од опорезивања пореза на доходак грађана одређених врста прихода. *Службени гласник РС бр. 5/2009*.
- Милачић, Љ. (2013). *Економска криза Европске уније и мере стабилизације*. Економика, 59(2), 83–91.
- Министарство регионалног развоја и локалне самоуправе. (2012). *Извештај о развоју Србије у 2011. години*, <http://www.mrrls.gov.rs/>, (приступ: 06.04.2014).

Др Јелена Матијашевић-Обрадовић¹
Универзитет Привредна академија у Новом Саду
Правни факултет за привреду и правосуђе у Новом Саду
Др Светлана Игњатијевић²
Универзитет Привредна академија у Новом Саду
Факултет за економију и инжењерски менаџмент у Новом Саду

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рада је примљен 26.05.2014.
Рада је одобрен 30.06.2014.

УТИЦАЈ ИНТЕРНЕТ ПЕДОФИЛИЈЕ НА ДРУШТВО И ПОЈЕДИНЦА У КОНТЕКСТУ ЗНАЧАЈА БУЏЕТСКЕ ПОДРШКЕ ПРЕВЕНТИВНИМ АКТИВНОСТИМА У ОВОЈ ОБЛАСТИ

Апстракт

Деликти из сфере сексуалне експлоатације деце, врло су специфични и обухватају тешка кршења основних људских права и слобода која услед примене психичког и физичког насиља, као главног метода рада, трајно ремети складан и неометан раст и развој личности, јер су жртве беспомоћне и тиме лако подложне различитим видовима психичке манипулације. Интернет педофилија велики негативан утицај на друштво. У контексту сузбијања ове појаве значајни кораци предузимају се на нивоу кривичноправне регулативе. Примаран начин реаговања друштва свакако су превентивне активности. Један од најзначајнијих корака у овој области јесте препознавање значаја учешћа буџетских средстава једне државе у финансирању организације и реализације различитих превентивних активности. Буџетска средства имају веома велики значај у одабиру врсте и начина реализације превентивних мера. Питања злоупотребе деце у смислу порнографског садржаја пласираног путем Интернета, није само питање правосудних и полицијских органа, већ питање које се тиче сваке државе, без обзира на степен привредног развоја и начин уређења.

Кључне речи: интернет педофилија, буџетска подршка, превенција

ЈЕЛ Класификација: H61, K14

IMPACT OF THE INTERNET PEDOPHILIA ON THE SOCIETY AND THE INDIVIDUAL IN THE CONTEXT OF THE SIGNIFICANCE OF BUDGET SUPPORT TO PREVENTION ACTIVITIES IN THIS FIELD

Abstract

Offenses in the field of sexual exploitation of children are very specific crimes which include serious violations of fundamental human rights and freedoms, which as main method use psychological and physical violence, and permanently disturbed harmonious growth and development of personality, because the victims are helpless and therefore easily susceptible to various forms of psychological

¹ jela_sup@yahoo.com

² ceca@fimek.edu.rs

manipulation. Internet pedophilia has a large negative impact on society and social life. In the context of combating these phenomenon, significant steps are taken at the level of criminal legislation. The primary mode of reaction of society are certainly preventative activities. One of the most important preventive steps is to recognize the importance of participation of a state budget in financing the organization and implementation of various preventive activities. Budgetary resources have great importance in choosing the type and manner of implementation of preventive measures. Issues of child abuse in terms of pornographic content placed on the Internet, is not just a matter of judicial and police authorities, but an issue for each state, regardless of the level of economic development and way of government.

Key words: *Internet pedophilia, budgetary support, prevention*

Увод

Сви смо свесни огромног значаја употребе компјутера у савременим друштвима и чињенице да нема области људске делатности у којој рачунари нису нашли своју примену (Матијашевић, Игњатијевић: 2010). Захваљујући огромној моћи компјутера у меморисању и брзој обради великог броја података, аутоматизовани информациони системи постају све бројнији и готово незаменљиви део целокупног друштвеног живота свих субјеката (физичких, али и правних лица) на свим нивоима. Тако компјутер постаје свакодневни и незаобилазни део, сегмент свих сфера друштвеног живота од производње, промета, вршења услуга па до националне одбране и безбедности у најширем смислу (Јовашевић, Хашимбеговић: 2009).

Рачунарска технологија се може појавити у вишеструкој улози, односно као циљ напада (нападају се сервиси, функције и садржаји који се на мрежи налазе); алат (данас криминалци користе рачунарске системе и мреже у чињењу дела и реализовању намера. Коришћење овог новог оружја нарочито је популарно код дечије порнографије, злоупотреба интелектуалне својине или *online* продаје недозвољене робе); затим као окружење у коме се напади реализују (најчешће то окружење служи за прикривање криминалних радњи, као што то веома вешто успевају да ураде педофили, а ни други криминалци нису ништа мање успешни), и на крају, као доказ (и мрежа и информационо комуникациона технологија могу се јавити у доказном поступку за сајбер криминал) (Робинсон: 2000).

Велики је број појавних облика у области рачунарског криминалитета. Не постоји оштра граница између појединих форми. Напротив, могу се укрштати, преклапати, деловати у већој или мањој мери удружено. Већина појавних облика је уврштена у актуелне кривично-правне прописе великог броја држава, међутим национална законодавства се у овом сегменту разликују управо према броју, врсти и третману обухваћених манифестационих форми рачунарског криминалитета. Основно мерило потпуности позитивноправне материјалне кривичне регулативе јесте степен кохерентности са Конвенцијом о високотехнолошком криминалу (<http://conventions.coe.int/Treaty/en/Treaties/Word/185.doc>, 05.08.2010.). Кривични законик Републике Србије у овој области садржи одредбе које су у великој мери усаглашене са наведеном Конвенцијом, и садржане су у одељку који се односи на кривична дела против безбедности рачунарских података.

Потребно је нагласити да поред кривичних дела која су усмерена против безбедности рачунарске технологије и елемената информационог система, постоји

велики број традиционалних кривичних дела која се уз помоћ коришћења рачунара и рачунарских компоненти врше брже, лакше, учиниоцима се теже улази у траг, а последице су далеко озбиљније и веће (Матијашевић, Петковић: 2011).

Криминолошки аспекти Интернет педофилије

Дечија порнографија постојала је и пре стварања Интернета. Није могуће рећи да ли је појава Интернета подстакла потражњу за дечијом порнографијом и одлучујуће утицала на проширење постојећег тржишта, или је то само један више начин ширења ове појаве која би постојала у сваком случају. Јасно је, ипак, да је моћ Интернета имао приличан утицај на тржиште дечије порнографије и омогућавање адекватног окружење за ширење ове појаве у виду Интернет педофилије. Развој информационих технологија, као и доступност персоналних рачунара и пратећих медија за чување и пренос података условио је и експанзију постојећих, али и појаву нових облика испољавања сексуалног искоришћавања деце. Разноврсне могућности злоупотребе Интернета, као најпопуларније глобалне рачунарске мреже, значајно су олакшале производњу, дистрибуцију, пренос и објављивање порнографских садржаја са децом. Деликти из сфере сексуалне експлоатације деце, врло су специфична кривична дела која садрже тешка кршења основних људских права и слобода која услед примене психичког и физичког насиља, као главног метода рада, трајно ремети складан и неометан раст и развој личности, јер су жртве беспомоћне и тиме лако подложне различитим видовима психичке манипулације. Област злоупотребе деце у сврхе бављења Интернет педофилијом последњих година доживљава експанзивне размере и поседује изразито транснационални карактер. Ово нарочито стога што се „рачунарска технологија развија веома великом брзином, а у стопу је прате образовање и обученост оних који би да је злоупотребе“ (Матијашевић, Спалевић: 2010).

По томе је врло слична транснационалном аспекту организованог криминала. Међутим, потребно је разликовати било који вид високотехнолошког криминала од транснационалног организованог криминалитета, с обзиром да је „жеља за стицањем профита основни је мотив највећег броја почињених криминалних дела иза области организованог криминала“ (Матијашевић: 2010), а истовремено је „транснационални организовани криминалитет такав организовани криминалитет чија се криминална делатност одвија на просторима двеју или више држава или је по било ком основу повезана са више држава. Организовани криминалитет се све више интернационализује, ширећи свој утицај у економској и политичкој сфери на територијама више земаља“ (Матијашевић, Павловић: 2009).

Најчешће је реч о поседовању, али и ширењу дечијег порнографског материјала путем Интернета на којем су деца и малолетници. Починиоци ових кривичних дела су из свих социјалних staleжа, различитих годишта и нивоа образовања. У иностранству су рађене многобројне студије на ову тему и ниједна није успела да дефинише која је то категорија друштва која се бави Интернет педофилијом. Починиоци могу бити политичари, физички радници, доктори наука, свештеници, као и обични грађани (<http://www.politika.rs/rubrike/Hronika/Kompjuterski-kriminal-sve-opasniji.It.html>, 11.09.2010.)).

Уз злоупотребу платних картица и пиратерију, злоупотреба деце за порнографију путем Интернета представља најчешћи вид високотехнолошког криминала. Глобална мрежа је створила нове могућности за деловање извршилаца ове врсте

кривичних дела, њихово повезивање и размену педофилског материјала. У ранијим фазама развоја Интернета било је релативно лако открити и лоцирати ове криминалне групе и утврдити садржину материјала који се размењују или продају. Данас је обичном претрагом Интернета немогуће пронаћи педофилске веб странице или форуме. Овакви сајтови су заштићени шифрама, имају више нивоа приступа, а заинтересоване особе морају и саме понудити материјал како би постали чланови. Материјал који се размењује такође је заштићен неким од метода криптовања. Да извршиоци овог дела нису само настране особе измењеног сексуалног нагона, говоре нам карактеристике овог вида криминала, а то су добра организованост и затвореност група, као и уносност, јер су приходи који се остварују оваквом злоупотребом деце огромни (Ћировић, Јанковић, Лађевић: 2005).

У циљу што бољег разјашњавања недоумица у овој области, као и давања одговора шта тачно представља Интернет педофилију, и које су то ситуације које могу одраслу особу учинити одговорном за овај вид компјутерског криминала, урађена су бројна истраживања.

У оквиру истраживања која су у овој области рађена на Аустралијском Институту за криминологију (Крон, 2005), а на основу истраживања рађених у Великој Британији, представљена је категоризација слика злостављања деце, која садржи пет категорија порнографских слика деце, која је представљена у следећем прилогу:

Табела 1. Категоризација порнографских слика деце

Нивои	Опис	COPINE скала
1	Слике које приказују голотињу, или позирање са елементима еротике, без сексуалне активности	- Нудистичке слике (гола или полу-гола деца; слика преузета из легитимних извора); - Слике са елементима еротике (тајно узете фотографије на којима су деца у доњем вешу или гола); - Позирање (позирање деце које упућује на сексуални контекст); и Експлицитно еротско позирање (нагласак на гениталијама детета).
2	Сексуалне активности између деце или једног детета	Експлицитна сексуална активност која не укључује одраслу особу
3	Сексуална активност између одрасле/их особе/а и детета/деце - non-penetrative activity	Напад (сексуални напад укључујући и одраслу особу)
4	Сексуална активност између одрасле/их особе/а и детета/деце – penetrative activity	Брутални напад (брутални сексуални напад укључујући и одраслу особу)
5	Садизам или бестијалност	Садизам или бестијалност (наношење повреда детету/ укључивање животиња)

Извор: Krone, T.: „A typology of online child pornography offending“, Australian Institute of Criminology, 2005, p. 5, <http://www.crime-research.org/articles/1236/> (01.02.2011.)

Истраживања такође показују да је свако пето дете врбовано на различите начине за сврху сексуалне експлоатације док је боравило на Интернету као најпопуларнијој глобалној комуникацијској мрежи. Исто тако, дошло се до података да је чак 70% лица осуђених за чињење сексуалних деликата комуницирало преко Интернета са својим жртвама. Истраживањима се дошло и до чињенице да је чак 90% деликата из области дечије порнографије почињено од стране лица познатих деци, односно њиховим родитељима / старатељима.

На основу статистичких истраживања спроведених у Сједињеним Америчким Државама у овој области дошло се до следећих резултата:

- само у Сједињеним Америчким државама регистровано је преко 400.000 сексуалних преступника и учинилаца различитих деликата из области Интернет педофилије;
- према исказима осуђених учинилаца око две трећине жртава биле су млађе од 18 година, а 58% њих је рекло да су жртве биле старости до 12 година;
- у 90% случајева учиниоци кривичних дела из области Интернет педофилије познавали су жртву од раније;
- 8 од 10 учинилаца ових кривичних дела били су раније осуђивани;
- 28% осуђених лица за кривична дела из области Интернет педофилије су у року од 3 године од издржане казне поново учинили истоврсно кривично дело (<http://www.crime-research.org/news/05.04.2004/257/>, 25.10.2010.).

Реакције држава на Интернет педофилију

Иако се овом проблему дуго година није посвећивао довољан степен пажње, последњих година, развијене земље не само да кривичну регулативу усмеравају и на ово подручје, већ спроводе и међународне полицијске операције у којима се откривају транснационалне педофилске мреже.

Само у операцији „Коала“, спроведеној 2007. године у 29 чланица Европске уније и трећих земаља, идентификовано је око 400 осумњичених лица, док је четвртина процесуирана пред националним судовима (http://www.europol.europa.eu/publications/Serious_Crime_Overviews/Child_abuse_2008.pdf, 18.11.2010.).

У САД је спроведена акција хапшења педофила названа „Пројекат Лавина“, када је у Тексасу ухапшено двоје људи који су се бавили продајом педофилских садржаја преко Интернета. Њихов бизнис Landslide Productions Inc. увећавао се за читавих 1,4 милиона америчких долара месечно, с тим што су „клијенти“ плаћали тек 14,95 долара да би приступили сајтовима попут „Cyber Lolita“ и „Child Rape“. Ридијеви су за чланарину дозвољавали приступ сајтовима на 30 дана (Ћировић, Јанковић, Лађевић: 2005).

У борби против педофилије на Интернету ангажован је велики број људи, постоје посебне полицијске јединице које периодично откривају извршиоце ових дела и њихове организације. Бројна удружења грађана баве се овим проблемом и помажу жртвама, а често и сами хакери помажу државним органима у откривању оваквих група. Током 2008. године у САД су три велика Интернет провајдера, Sprint Nextel, Time Warner Cable и Verizon постигла договор о блокирању приступа сајтовима са дечијом порнографијом и улагању суме од 1,1 милион долара ради проналажења и брисања са мреже педофилских материјала (<http://www.tcmagazine.info/comments.php?id=20354&catid=6&highlight=child+pornography>, 07.05.2009.).

Србија је такође захваћена овим проблемом. Ни наша земља није поштеђена разних видова злоупотребе достигнућа информационе технологије у сврху вршења овог појавног облика криминалног понашања.

У контексту сузбијања дечије порнографије значајни кораци предузимају се на нивоу законског уређивања појединих питања, што је и постигнуто увођењем кривичних дела из ове области у посебан део Кривичног законика. То су кривична дела: Приказивање, прибављање и поседовање порнографског материјала и искоришћавање малолетног лица за порнографију из члана 185. КЗ и Искоришћавање

рачунарске мреже или комуникације другим техничким средствима за извршење кривичних дела против полне слободе према малолетном лицу из члана 185.б КЗ, која су према одредбама Конвенције о високотехнолошком криминалу сврстана у групу компјутерских кривичних дела и која по својој природи то и јесу, и у националном законодавству припадају домену Тужилаштва за борбу против високотехнолошког криминала, а у складу са са чланом 3. Закона о организацији и надлежности државних органа за борбу против високотехнолошког криминала.

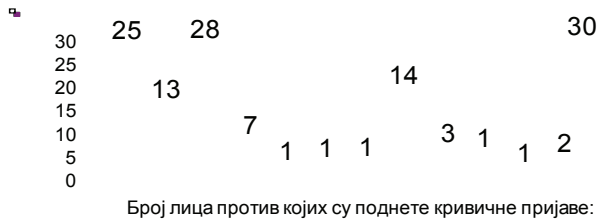
Интересантно је да су кривична дела из области злоупотребе деце у порнографске сврхе постала саставни део праксе Посебног тужилаштва за високотехнолошки криминал основаном при Вишем јавном тужилаштву у Београду тек 2010. године. Наиме, истраживања рађена у овој области обухватила су период од 2007. - 2010. године, с обзиром да је Посебно тужилаштво за високотехнолошки криминал, иако основано 18. јула 2005. године ступањем на правну снагу Закона о организацији и надлежности државних органа за борбу против високотехнолошког криминала („Службени гласник РС“ бр. 61/2005 и 104/2009), започело са радом почетком марта месеца 2007.-ме године. Предмет истраживања представљао је број примљених кривичних пријава по годинама и врстама кривичних дела из области високотехнолошког криминала заступљених у пракси Посебног тужилаштва за високотехнолошки криминал. На основу добијених података закључак је да су се у пракси Посебног тужилаштва, а у вези броја поднетих кривичних пријава, тек 2010. године, појавила кривична дела из области дечије порнографије, и то на начин како следи.

Посебном тужилаштву за високотехнолошки криминал током 2010. године поднето је 116 кривичних пријава против 127 лица.³

Из приказаног графика види се да је у пракси Посебног тужилаштва за високотехнолошки криминал до краја 2010. године забележен случај подношења кривичних пријава против 13 лица и то за кривично дело Приказивање, прибављање и поседовање порнографског материјала и искоришћавање малолетног лица за порнографију из чл. 185 Кривичног законика. Изводи се закључак да је на територији Републике Србије присутна веома велика тамна бројка у области Интернет педофилије. Чињеница да је у овој области први пут регистровано подношење кривичних пријава тек у 2010. години, и чињеница да је у питању само 13 лица против којих су пријаве поднете говори не о томе да је злоупотреба деце у порнографске сврхе у нашој земљи мало заступљена, већ напротив, о томе да још увек немам адекватне мере чак ни да региструјемо примере злоупотреба у овој области. Сразмерно томе, веома су лоши, скоро непостојећи механизми за адекватно кривично гоњење односно деловање полицијских и правосудних органа.

³ Оригинални подаци Посебног тужилаштва за високотехнолошки криминал, основаном при Вишем јавном тужилаштву у Београду, за 2010. годину.

График 1: Број лица против којих су поднете кривичне пријаве за кривична дела високо-технолошког криминала – 2010. година:



- Угрожавање сигурности из чл. 138 КЗ
- Приказивање, прибављање и поседовање порнографског материјала и искоришћавање малолетног лица за порнографију из чл. 185 КЗ
- Неовлашћено искоришћавање ауторског дела или предмета средног права из чл. 199 КЗ
- Превара из чл. 208 КЗ
- Фалсификовање и злоупотреба платних картица из чл. 225 КЗ
- Рачунарска саботажа из чл. 299 КЗ
- Прављење и уношење рачунарских вируса из чл. 300 КЗ
- Рачунарска превара из чл. 301 КЗ
- Неовлашћен приступ заштићеном рачунару, рачунарској мрежи и електронској обради података из чл. 302 КЗ
- Изазивање националне, расне и верске мржње и нетрпељивости из чл. 317 КЗ
- Насилничко понашање из чл. 344 КЗ
- Неовлашћено организовање игара на срећу из чл. 352 КЗ
- Неовлашћено бављење одређеном делатношћу из чл. 353 КЗ

Извор: Подаци Посебног тужилаштва за борбу против високотехнолошког криминала, основаном при Вишем јавном тужилаштву у Београду, за 2010. годину

Значај буџетских издвајања средстава у циљу адекватног реаговања друштва

Интернет педофилија са друге стране има велики негативан утицај на друштво и друштвене токове. Садржина радњи и контекст могућих активности условљавају одређене планске активности у циљу адекватног реаговања целокупног друштва на ову појаву. Циљ рада је да поред указивања на значај и опасности овог појавног облика високотехнолошког криминала, као и могућности законске регулативе у контексту сузбијања његових негативних импликација, укаже на неопходност укључивања свих државних институција и ресурса да би се ова појава на територији Републике Србије могла адекватно пратити и сузбијати.

Примаран начин реаговања друштва је свакако скуп свих превентивних активности, које ће предухитрити потенцијална чињења, односно осујетити потенцијалне учиниоце ове врсте кривичних дела. Један од најзначајнијих превентивних корака јесте препознавање значаја учешћа буџетских средстава једне државе у финансирању организације и реализације различитих превентивних активности. Наиме, неопходно је пробудити свест државних органа, али и становништва уопште, да Интернет педофилија представља веома велику опасност за све нас у сваком тренутку. Питања злоупотребе деце у смислу порнографског садржаја који

се пласира путем Интернета, није питање само правосудних и полицијских органа, већ питање које се тиче сваке државе, без обзира на степен привредног развоја и начин уређења.

Буџетска средства имају веома велики значај у одабиру врсте и начина реализације превентивних мера. Досадашња буџетска издвајања у ове сврхе нису пратила тренд развоја криминалних радњи из ове области, односно нису била довољна за успостављање свих неопходних превентивних активности. У том контексту, уочавамо потребу за додатна циљана издвајања средстава буџетским корисницима која би успоставила и унапредила систем едукације становништва, правосудних и полицијских органа, као и информациону инфраструктуру једне државе.

Досадашњи транзициони период карактеришу успешне структурне реформе финансијског сектора и заостајање, односно успоравање реформи сектора државе услед утицаја светске економске кризе. Спровођење преосталих реформи, карактеристичних за другу фазу процеса транзиције, треба да обезбеди дугорочан привредни раст и и очување макроекономске стабилности.

Кључне економске реформе за протекли и наредни период су (Ревидирани меморандум о буџету и економској и фискалној политици за 2011. годину са пројекцијама за 2012. и 2013. годину, 2010):

- унапређење привредног законодавства и јачање институција кроз доношење и примену системских закона, усклађених са правом ЕУ, којима се стварају правни оквир и системски услови за функционисање тржишне привреде;
- довршетак приватизације друштвених предузећа, државних банака и осигуравајућих друштава, укључујући и ефикасну примену стечајног законодавства;
- унапређење регулаторног оквира за инфраструктурне и комуналне делатности и покретање приватизације (делимичне или потпуне) предузећа из тих делатности, у складу са стратегијом развоја појединих инфраструктурних делатности;
- побољшање пословног и инвестиционог амбијента, уз унапређење политике заштите конкуренције;
- наставак изградње и модернизације инфраструктуре као општег услова развоја земље;
- наставак реформе судства и његово институционално и функционално унапређивање, посебно у делу механизма извршења судских одлука;
- приватизација државног пољопривредног и грађевинског земљишта, укључујући и регулисање реституције;
- сузбијање корупције и криминала.

У контексту реализације постављених циљева морамо истаћи неопходност инвестиционог улагања у изградњу модерне саобраћајне и комуникационе инфраструктуре. Са аспекта нашег истраживања од посебног значаја је спровођење мера фискалне и монетарне политике и анализа трансферних јавних расхода. „Поставља се питање да ли уопште може бити расхода, односно потрошње који не врше било какав утицај на привреду земље. Чињеница је да је дејство неких расхода веће, а неких мање. Од укупне масе расхода, као неутралне расходе могли бисмо сматрати следеће расходе: на правосуђе, на управу, на унутрашњу безбедност и још неке сличне. Управо ова група тзв. неутралних расхода има посредан утицај на привреду земље, повећање њене економске снаге и производње, утицајем на образовање, здравство, социјалну заштиту и слично”. (Ђорђевић, 2005)

Поред висине потребних буџетских средстава истакли би и неопходност планског усмеравања средстава у смислу: инвестирања у људство и физички капитал. Говорећи о превенцији овог вида високотехнолошког криминала морамо поново истаћи да ефикасност превенције игра кључну улогу и из тог разлога је потребно посебну пажњу посветити унапређењу рада јавних државних институција, уз акценат на реформи судског система и реформи система социјалне заштите. Успостављање ефикасног, флексибилног и модерног, како полицијског, тако и правосудног система захтева континуирану едукацију и на тој основи јачање професионалности.

Ако се начини кратак осврт на ситуацију у Евроспој унији, видеће се да је за потребе заштите живота, слободе и имовине грађана, промовисања културе, али и управљање спољним границама, сарадњу између правосудних органа и борбу против криминала и тероризма, предвиђено је 2,1 милијарди еура. Ово је уједно и категорија расхода са релативно најмањим учешћем у укупном буџету, свега 1,43% (Јевђовић, 2013).

Предлог реформи фискалне политике Србије усмерен је ка смањењу јавних расхода, чиме се директно доводи у питање неопходност повећања средстава за успостављање потребних превентивних мера. Учешће издвајања за очување јавног реда и безбедности смањено је у протеклом периоду. Процентуално издвајање ових расхода у консолидованим јавним расходима, изражено у % бруто домаћег производа у 2005. години износило је 2,3%, док је у наредним 2006. и 2007. годинама било на вишем нивоу и износило је 2,5% БДП. Процена буџетских издвајања за очување јавног реда и безбедности до 2013. године указује на смањења финансијских средстава тако да по проценама износити само 2%. Издвајање за социјалну заштиту у консолидованим јавним расходима државе износе у 2005. години 15,6%, а у наредним годинама присутно је повећање до 17,3% у 2011. години. У периоду након 2011. године процена издвајања за ове намене у консолидованим јавним расходима има негативну тенденцију, која уз смањење, односно успоравање раста бруто домаћег производа доводи у питање унапређење неопходних превентивних активности.

Закључак

Нема сумње да бројне погодности које пружа Интернет у великој мери олакшавају вршење различитих злоупотреба најзаступљеније глобалне рачунарске мреже. Често су те погодности и мотив вршења криминалних радњи. Јер, „мотив је интегрални психички фактор који ствара и детерминише криминално понашање“ (Ђурић, 2013).

Интернет педофилија је велики проблем савременог друштва, а као вид злоупотребе информационо-комуникационих технологија, веома је специфична и по просторној карактеристици (практично, транснационално обележје), али и по временској карактеристици (могућност вршења активности у делићу секунде). Овакве специфичности омогућавају веома брзо ширење и велику заступљеност Интернет педофилије.

Република Србија је такође захваћена овим проблемом. У контексту његовог сузбијања, значајни кораци предузимају се на нивоу законског уређења појединих питања, што је и постигнуто увођењем кривичних дела из ове области. Исто тако, значајан начин реаговања друштва су превентивне активности, које ће, макар у одређеној мери, осујетити потенцијалне учиниоце ове врсте кривичних дела. Битан

превентивни корак јесте препознавање значаја учешћа буџетских средстава државе у финансирању превентивних активности. У складу са реченим, велике последице су евидентне и у сфери привредног развоја наше земље. Било која врста злоупотребе информационе технологије негативно се одражава на овај сектор. Стога би велику пажњу научне и стручне јавности требало усредсредити и на адекватну стратегију деловања у односу на појавне облике злоупотреба информационо-комуникационих технологија.

Литература

- Child abuse in relation to trafficking in human beings (2008). Europol. http://www.europol.europa.eu/publications/Serious_Crime_Overviews/Child_abuse_2008.pdf, 18.11.2010.
- Computer Crime Research Center. Fighting Child Pornography (2004). <http://www.crime-research.org/news/05.04.2004/257/>, 25.10.2010.
- Convention on Cybercrime. Council of Europe. Budapest. 23. XI 2001. European Treaty Series (ETS) - No. 185
- Дракулић, М. и Дракулић, Р. Cyber криминал. <http://www.bos.rs/cepit/idrustvo/sk/cyberkriminal.pdf>, 03.09.2010.
- Ђорђевић, Д. (2005). Јавне финансије - фискална економија и менаџмент јавног сектора. Нови Сад: Привредна академија.
- Ђурић, А. (2013). Кривичноправни појам командне одговорности. Економика. Година LIX, VII-IX, број 3, 1-12, Друштво економиста “Економика” Ниш, стр. 3
- Јевђовић, Г. (2013). Буџет Европске уније: финансирање заједничке пољопривредне политике. Економика. Година LIX, VII-IX, број 3, 210-220, Друштво економиста “Економика” Ниш, стр. 2014
- Јовашевић, Д; Хашимбеговић, Т. (2008). Кривичноправна заштита безбедности рачунарских података“. стр. 1-2. http://www.itvestak.org.rs/ziteh_04/radovi/ziteh-08.pdf, 01.05.2009.
- Компјутерски криминал све опаснији. <http://www.politika.rs/rubrike/Hronika/Kompjuterski-kriminal-sve-opasniji.It.html>, 11.09.2010.
- Krone, T. (2005). A typology of online child pornography offending. Australian Institute of Criminology. <http://www.crime-research.org/articles/1236/>. 01.02.2011.
- Матијашевић, Ј. и Игњатијевић, С. (2010). Компјутерски криминалитет у правној теорији, појам карактеристике, последице. Зборник радова са међународног научно-стручног Симпозијума INFOTEN@-JAHORINA 2010. Vol. 9. Ref. E-VI-8. 852-856. Електротехнички факултет, Источно Сарајево. стр. 852
- Матијашевић, Ј., Петковић, М. (2011). Кривична дела против безбедности рачунарских података – анализа позитивноправних решења и значај у контексту сузбијања високотехнолошког криминала. Зборник радова са међународне научно-стручне конференције „Криминалистичко-форензичка истраживања“. Интернационална асоцијација криминалиста – ИАК. Бања Лука. 598-609. Vol. 4. бр. 1. стр. 599
- Matijasevic, J. i Spalevic, Z. (2010). Specific characteristics of computer criminal offenses with regard to the law regulations. XLV International Scientific Conference on Information. Communication and Energy Systems and Technologies – ICEST 2010 CONFERENCE. Faculty of Technical Sciences University „St. Clement Ohridski“. Bitola. Ohrid, Macedonia. Proceedings http://www.icestconf.org/index.php?option=com_content&view=frontpage&Itemid=98, 05.02.2011.
- Матијашевић, Ј. (2010). Прање новца, актуелни облик организованог криминала – манифестације, методи и последице. Право – теорија и пракса. бр. 5-6. стр. 119. Год. XXVII. Право ”ДОО” и Правни факултет за привреду и правосуђе. Нови Сад

- Матијашевић, Ј. и Павловић, З. (2009). Организовани криминалитет. Право – теорија и пракса. бр. 5-6. стр. 61. Год. XXVI. Право "ДОО" и Правни факултет за привреду и правосуђе. Нови Сад
- Ревидирани меморандум о буџету и економској и фискалној политици за 2011. годину са пројекцијама за 2012. и 2013. годину (2010). Београд. Влада Републике Србије
- Robinson, J. (2000). Internet as a Scene of Crime. International Computer Crime Conference. Oslo. <http://www.ccips.org>
- Three US ISPs agree to block child pornography sites. Tech Connect Magazine. <http://www.tcmagazine.info/comments.php?id=20354&catid=6&highlight=child+pornography>, 07.05.2009.
- Ćirović, D.; Janković, N; Lađević, M. (2005). Cyber podzemlje u Srbiji. Reporter.

Др Гордана Мрдак¹
Висока школа примењених струковних студија
у Врању
Др Раде Кнежевић
Универзитет Унион Никола Тесла
Факултет за пословне студије и право, Београду

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рада је примљен 16.06.2014.
Рада је одобрен 18.08.2014.

ЗЕМЉА, РАД И КАПИТАЛ КАО УСЛОВ РАЗВОЈА ПРИВРЕДЕ

Апстракт

Тржиште фактора производње је тржиште земље, рада и капитала. Фактори производње имају своју цену. За земљу се плаћа рента, за рад надница а за капитал камата. На тржишту капитала постоје две величине: K – количина капитала и K' – каматна стопа. Носилац понуде овде је зајмодавац, а носилац тражње зајмопримац. Капитал је новац који се инвестира у елементе процеса производње и има могућност да се по завршетку производног процеса увећа.

Кључне речи: тржиште земље и природних ресурса, капитал, тржиште рада.

ЈЕЛ Класификација: О11, О47, Е20

LAND AND LABOR AND CAPITAL AS A CONDITION FOR DEVELOPMENT ECONOMY

Abstract

The market is the market of production factors land, labor and capital. Factors of production have its price. For a country pays rent, wages for work of a capital interest. In the capital market, there are two sizes: K - capital stock and K' - the interest rate. Bearer of the offer here is the lender, the borrower and the holder of the demand. Capital is the money you invest in the elements of the production process and has the ability to be at the end of the production process increase.

Keywords: market land and natural resources, capital, labor market.

Увод

Економска активност подразумева сврсисходну делатност која има за циљ стварање материјалних добара са могућношћу избора између више опција, како би се ограниченим средствима задовољиле људске потребе. Како су људске потребе разноврсне то су оне основа за различите делатности.

Економију као друштвену науку не интересује техничка страна производње.. Она изучава друштвену страну и може се рећи да је друштвена и историјска наука.

¹ gordanavranje@gmail.com

Она је друштвена наука јер проучава друштвену страну производње, која се састоји управо у томе да су људи увек када су производили, распоређивали и размењивали материјална добра успостављали одређене везе и односе.

За разлику од других фактора производње, а посебно од потрошних и производних добара, тржишне законитости се испољавају на посебан начин. То се односи како на понуду земље, тако и на тражњу за њом. Као свеукупност односа понуде и тражње, то тржиште испољава све функције (селективну, алокативну, дистрибутивну и информативну) на посебан начин. Сусретање понуде и тражње је због статичности земље строго географски условљено. Као и на другим тржиштима, и на овом се формира цена као израз односа понуде и тражње.

Основна економска улога и функција тржишта капитала је да омогући привредним предузећима и појединцима да брзо мењају структуру и смер својих портфеља дугорочних хартија од вредности, односно да у складу са својим потребама брзо и без посебних трошкова постану зајмотражиоци или штедише. Уз то, они усмеравају слободни капитал у најпродуктивније и најрентабилније инвестиционе пројекте.

Земљишни капитал је посебан облик капитала који је уложен ради стицања приватне својине на одређеном земљишном тлу. Доходак који приватна својина и монопол доноси зове се рента. За разлику од других облика капитала који су производни и створени у претходним процесима производње и као такви могу се и даље увећавати, земљишни капитал се не може производити нити увећати.

Власник капитала који се определио да уложи свој капитал у куповину земље, постаје власник тог земљишта. Поред тога, он стиче и монопол на коришћење природних услова везаних за то земљиште. Како су потребе за најбољим површинама веће него што практично нуди природа, да би се задовољиле потребе за пољопривредним производима неопходно је да се у обраду узму и мање плодно земљиште као и земљиште које има лошији положај у односу на тржиште.

Зајмовни капитал је привремено ослобођени део индустријског капитала у новчаном облику који се уступа на употребу зајмопримцима на одређено време. Зајмопримац, позајмљени новац враћа зајмодавцу, а из оствареног профита плаћа камату. Камата је минималан износ који би зајмодавац остварио као профит у процесу производње уместо што га је позајмио зајмопримцу.

Тржиште земље и природних ресурса

Земља је изворни и оригинални фактор производње. Заједно са радом земља је била основа за формирање иницијалног капитала. Несумњив је огроман значај земље за развој сваког друштва и човечанства у целини. Економисање земљом због тога има огроман утицај на друштвено-економски развој сваке заједнице.

Ужи појам земље обично се односи на обрадиву површину чијом експлоатацијом се добијају пољопривредни производи. У ширем контексту анализа се везује и за природне ресурсе као што су минерално и радно богатство, национални паркови, заштићене природне вредности, ваздушни, морски и копнени коридори и сл. Одређивање надокнаде за коришћење природних ресурса има велики значај код очувања природне равнотеже. Рационално коришћење природних ресурса предуслов је успешног спровођења политике у области екологије, заштите здравља и одрживог развоја. Тржиште земље и природних ресурса је веома специфично.

Рента је основни стимуланс за рационално коришћење земље као фактора производње. Као надокнада за газдовање земљом, рента омогућава да се овај важан

природни и економски ресурс користи уз примену економских принципа. Овај став добија на значају када се узме у обзир да је земља по својој површини ограничен ресурс. У односу на друге факторе производње, ограничена је могућност увећања ефеката коришћења земље сагласно закону о опадајућим приносима, јер је на примеру земље очигледно да би после критичног увећања улагања вештачких ђубрива, хемијских средстава, воде и др. приходи од обраде земље били сразмерно мањи или би се чак смањили у апсолутном износу.

Специфичност понуде земље је њена изузетно ниска ценовна еластичност. То произилази из ограничености ресурса званог земља и стално растућих потреба за тим фактором производње. Понуда земље је скоро фиксна. Апсолутна нееластичност понуде је немогућа због постојања развоја технике и технологије, откривања нових сировина и енергената као проширења обрадивих површина земље освајањем пустиња или мора.

Оно што је подложно променама јесте употреба земље. На пример, пољопривредно земљиште може да се претвори у градско грађевинско земљиште. У том смислу ће се променити структура понуде, али не и сама површина земље. Понуда земље, зависи од њеног положаја.

Једна од карактеристика понуде земље је и немогућност њене репродукције (обнављања) и проширења. То се нарочито односи на необновљивост минералног блага и др. Делатност човека везана за експлоатацију земље може само да смањи њену издашност, али не може да утиче на понуду.

Тражња за земљом је условљена истим факторима од којих зависи тражња за другим ресурсима. Мотив за исказивање и реализовање тражње за земљом је њено коришћење у сврху производње, становања, изнајмљивања. Зависно од сврхе коришћења, тражња ће се усмеравати ка обрадивом земљишту у брдско-планинском подручју далеко од градова и саобраћајница, ка земљи у равници у приградском подручју са добром инфраструктуром или ка земљишту у центру града.

Тражња за земљом има сезонски карактер. Тражња за обрадивим земљиштем је различита у различитим сезонама (уочи или након сетве, на пролеће или у току зиме). Тражња ће бити већа за земљиштем на коме успевају пољопривредне културе које су у претходном периоду имале високе цене. Сезонске флукуације тражње за земљом као изведене тражње из тражње за пољопривредним производима описује Кобвеб теорема (теорема паукове мреже).

Велики утицај на величину и структуру тражње за земљом је положај земље у односу на саобраћајнице, градска и сеоска насеља., система за водоснабдевање, индустријских постројења за прераду и др. Јасно је да ће се више тражити површине које имају повољнији положај који може да олакша производњу и да је учини економски оправданом.

На тражњу за земљом утиче и могућност добијања различитих ресурса из ње. Најбољи пример за то је земља богата водом, шумом или минералним благом. Уз пољопривредне производе из те земље се могу добити и други производи који могу учинити коришћење земље много исплативијим него да тих ресурса нема.

Квалитет земље је значајан фактор који опредељује тражњу за њом. Сагласно закону о приносима различита плодност земље може дати веома различите ефекте коришћења. Хумусно земљиште има предности у односу на пешчару јер би иста количина баченог ђубрива дала много бољи принос на квалитетнијем земљишту. Крива тражње за земљом је крива граничног прихода фирме која изнајмљује земљу.

Еластичност тражње за земљом одражава однос процентуалних промена изнајмљене површине земље и процентуалне промене цене њеног коришћења. Геометријски посматрано, еластичност се мери нагибом криве тражње. Уз то, еластичност тражње за земљом показује удео ренте у трошковима производње.

Различити типови земљишта имају различиту еластичност тражње. Тражња за обрадивим површинама које имају природне предиспозиције за одређени тип производње расте како је атрактивност или исплативост обраде земљишта већа. Различита еластичност може да се објасни и различитом заменљивошћу земље капиталом и радом. Дobar пример за то је земљиште у ужем градском језгру великог града. Тражња за таквим земљиште је еластична. За разлику од тог случаја, тражња за земљиштем богатим рудним благом је мање еластична због тога што се на страни тражње јавља само мали број потенцијалних купаца, најчешће предузећа која прерађују руду. Са порастом дохотка, друштвеног стандарда и побољшања услова живота, све више се развија организована тржишна потрошња производа ширег асортимана и бољег квалитета².

Улагање капитала у обрадиво земљиште чини тражњу еластичнијом према цени закупа. Међутим, неки видови пољопривредне производње нису подложни великом утицају техничког прогреса, што ствара мање еластичну тражњу.

Рента је основни стимуланс за ефективно коришћење ресурса. Непостојање ренте би довело до нерационалног коришћења. У вези са ангажовањем земље као производног фактора односно улагања капитала у овај фактор и формирање његове цене треба разликовати две цене: куповну цену земље и цену закупа. Улагањем капитала у куповину земљишта, поред власништва над тим земљиштем, капиталиста стиче и монопол над коришћењем природних услова везаних за то земљиште.

Ограниченост земљишта као ресурса односно, природни монопол и монопол приватне својине одлучујуће утичу на организовање производње у пољопривреди као и на расподелу оствареног резултата. Ова ограниченост условљава узимање на обраду мање плодних парцела као и парцела са лошијим положајем у односу на тржиште. Поседовање земљишта које има природне погодности власник стиче монопол посебне врсте за разлику од тзв. природног монопола где се производња може организовати на парцелама различитог квалитета и различитог положаја. То пружа могућност земљовласнику да поред диференцијалне и апсолутне ренте присвоји и монополну ренту.

Рента је везана за феномен дохотка остварених од власништва над природним факторима-ресурсима производње. То је онај део производа земље који се плаћа за искоришћавање изворне и неуништиве снаге тла. То је цена која се плаћа за производне услуге природних фактора.

Квази рента су дохоци које остварује власник добара који су или продукт људског рада или изведена категорија економске активности, као што су закупнине за опрему, стамбене објекте или камате за финансијски капитал. Облици испољавања земљишне ренте су:

1. Диференцијална рента-настаје по основу разлике у плодности различитих парцела земљишта или пак по основу различите удаљености тих парцела од тржишта у односу на регулаторну парцелу, уз претпоставку улагања једнаких капитала на свим парцелама (диференцијална рента И); резултат различитих ефеката улагања једнаких капитала над једнаким новим парцелама или додатног улагања на истим парцелама, чији резултат није мањи од улагања на регулаторним парцелама, или као резултат улагања ранијих закупаца којим су повећана квалитативна својства земљишта, а које кроз нови закупнички уговор и повећану закупнину присваја власник земљишта.
2. Апсолутна земљина рента-постоји и на најлошијој и на најудаљенијој парцели ако су парцеле дате у закуп. Цена коштања на свим парцелама је једнака ако су све парцеле исте плодности

² Momirović, D., *Elastičnost tražnje za poljoprivrednim proizvodima*, *Ekonomika*, broj 5-6, Niš, 2007

3. Монополска земљишна рента настаје на основу постојања веома ретких природних особина или положаја одређеног земљишта, што представља одсуство могућности масовне производње неких производа. Монопол се испољава као природни монопол приватне својине.

Цена земље је одређена величином тражње за услугама које овај природни фактор може да понуди. То је фактор који своје услуге пружа у процесу производње које карактерише ограниченост ресурса. Понуда земљишта као фактора производње је нееластична. Тражња земље проистиче из повећања тражње за пољопривредним производима као резултатом коришћења услуга земљишта, тј снаге његове природне плодности. Цена земље није цена предмета који се купује, већ је израз вредности права власника земље да стиче одговарајућу ренту. Порастом ренте расте цена земље, а порастом камате опада цена земље.

Капитал као фактор производње

Тржиште капитала представља институционално организовани простор где се сусрећу понуда и тражња за капиталом. То је део финансијског тржишта на коме се новчана средства нуде и траже на дуги рок, односно на рок дужи од 1 године. Новчана средства прибављена на тржишту капитала имају дугорочни карактер, јер се улажу у капитална добра, опрему, зграде и сл. Очигледно је да је тржиште капитала специјализовано финансијско тржиште, на коме се новац-капитал тражи и нуди дугорочно. То је примарно тржиште капитала. На другом, секундарном тржишту капитала, тргује се већ емитованим дугорочним хартијама од вредности. Под капиталом у смислу предмета рада и функционисања тржишта капитала подразумевамо новчани износ одложене потрошње - штедње, при чему рок одлагања потрошње није краћи од годину дана.

Из овог произилази да стање штедње у једној држави представља основни и главни фактор од кога зависи стање капитала, а тиме и успешност функционисања тржишта капитала. Поред штедње као основног фактора стварања капитала, у савременом свету постоји и један нови облик стварања капитала познат као способност банкарско-финансијског сектора да својом “прерађивачком функцијом” трансформише новац у капитал, изменом рочне структуре новца мобилисаног у оквиру своје пасиве.

Дугорочни карактер тржишта капитала условљава да је цена капитала - камата већа него она која постоји на тржишту новца за краткорочна новчана средства. У свим државама које имају развијено тржиште капитала, то тржиште представља институционализовани простор, на коме се на организовани начин сусрећу понуда и тражња за капиталом, са свим потребним елементима неопходним за његово функционисање у тачно одређеном времену, са утврђеним правилима понашања учесника.

Као што видимо, предмет трговања на тржишту капитала је специфична роба - капитал. Његова купопродаја је могућа директно између инвеститора - власника који га “продају” и корисника - предузетника који га “купују”. Међутим, развој тржишне економије довео је до развоја купопродаје преко специјализованих посредника, како би се лакше, брже и са нижим трошковима обављале трансакције. Специфична карактеристика тржишта капитала је иницијатива корисника капитала (купца-предузетника), док услове диктира продавац, па се с правом каже да је тржиште капитала тржиште продаваца. Филозофија трговања на тржишту капи-

тала састоји се у усаглашавању интереса купаца и продаваца који симултано теже најбољем положају. Тај оптимум представља највећи могући износ подмирене тражње за капиталом и реализоване понуде капитала уз тржишне услове. Успешност остваривања основне функције тржишта капитала оцењује се на основу тога да ли је и у којој мери понуда на тржишту капитала адекватна присутној тражњи.

Тржиште капитала обухвата:

1. .кредитно-инвестиционо тржиште, на коме се нуди, тражи и користи капитал у облику дугорочних инвестиционих кредита;
2. .хипотекарно тржиште, на коме се капитал јавља на страни понуде или тражње у облику хипотекарних кредита и
3. .тржиште хартија од вредности дугорочног карактера, тзв. ефеката.

Да би ово тржиште постојало и успешно функционисало и да би се циљеви успешно остваривали, неопходно је постојање предузетника, инвеститора, посредника, као и организованог простора, правила понашања, специфичних трговачких узанси и стручних, специјализованих кадрова. Полазна претпоставка која без сумње претходи свему овоме је стабилан економски и финансијски систем земље, стабилна и конвертибилна национална валута, поверење и обострано усаглашени интереси учесника тржишта капитала. Зато је за сваку земљу која жели да крене путем тржишне економије неопходно да најпре сачини свој програм економске стабилизације и монетарне реконструкције, чији је основни циљ стабилизација цена роба и услуга, стабилност националне валуте и девизног курса. То су основни предуслови неопходни за увођење и развој финансијског тржишта, на самим тим и тржиштима капитала.

Основни учесници на тржишту капитала су: власници капитала - инвеститори, корисници капитала - предузетници, посредници - банке и специјализоване финансијске организације и берзе, и држава - као регулатор и контролор, али и као инвеститор и корисник капитала.

На тржишту капитала у улози инвеститора (понуђача капитала) јављају се власници капитала: грађани као физичка лица, привредни субјекти, држава и парадржавне организације и институције и банкарско-финансијске организације свих облика и врста. Сви ови субјекти могу понудити одређени износ своје штедње на тржишту капитала, тако да понуду на тржишту капитала чине:

- целокупан износ штедње појединаца или сектора становништва,
- укупан износ штедње привредног сектора,
- укупан износ штедње јавног сектора и
- укупан износ трансформисаног новца у капитал.

Штедња је основни извор стварања капитала и представља одлагање трошења новоформираног националног дохотка, а основни мотив за одлагање потрошње је веће и адекватније трошење у каснијем периоду. Корисници капитала (предузетници) ће платити одређену цену (камату) за коришћење штедње (капитала), а то значи да ће власници капитала добити назад своју сада увећану штедњу. Колика ће бити дужина рока тог одлагања трошења зависи од низа објективних и субјективних фактора, као што су: висина остатка личног дохотка и акумулације, стопа очекиваних прихода у будућности, степен развијености инструмената за стимулисање штедње и степен развијености функционисања секундарног тржишта хартија од вредности.

Мотиви за штедњу појединаца могу бити различити, али је то најчешће жеља појединца да одлагањем трошења у садашњости обезбеди себи сигурнију и бољу будућност. То се изражава у штедњи ради лепше и боље будућности, ради пензије, инвалидитета и тд.

Мотиви штедне привредног сектора су разноврсни и многобројни: остварење прихода по основу штедне, одржавање оствареног степена конкурентске способности, да врши сталну модификацију своје технологије, коришћење одређених бонификација и пореских олакшица. Основни мотив штедне јавног сектора су: остваривање циљева економске политике, стварање услова за стабилан привредни развој, остваривање циљева социјалне политике и друштвене надградње и тд.

Као корисници капитала јављају се предузетници који желе да крену у реализацију одређених пројеката, улажући у будућу производњу пре него што су прикупили или уштедели у довољној количини сопствени капитал, а тржиште капитала им пружа могућност да прибаве додатни туђи капитал у виду зајма по одређеној цени. Одлика корисника капитала заснива се на рачуну рентабилности, односно оцени да ли његов пројект може бити рентабилан уз плаћања одређене камате по основу коришћења тудег капитала. Тржиште капитала омогућава брзу и успешну промену позиције учесника од корисника капитала у инвеститора и обрнуто, тако да сваки учесник може релативно лако и брзо наћи у једној или другој улози, зависно од својих циљева, личних потреба и опредељења.

Корисници капитала - предузетници су она лица и привредни субјекти који потичу из истих сектора из којих су и власници капитала, при чему се у улози корисника појављују они који имају одређене предузетничке идеје и активности, али немају довољно сопственог капитала потребног за реализацију тих пословних идеја и подухвата. Према томе, корисници су предузетници који се јављају као појединци и банкарске финансијске организације.

Укупан износ капитала који се тражи од стране свих корисника чини тражњу па тржишту капитала, а укупан износ коришћеног капитала у одведеном временском периоду чини реализовану тражњу, која само у теоријски идеалним условима је једнака укупној тражњи.

Могући су разни облици коришћења капитала од стране предузетника које можемо сврстати у две основне категорије: коришћење капитала у облику зајмовног капитала и у облику власничког - акцијског капитала.

Зајмовни капитал је облик коришћења капитала у коме се корисник капитала - предузетник појављује у улози дужника, а власник капитала у улози повериоца, између којих се ствара кредитни однос. Овај кредитни однос може бити успостављен непосредно између повериоца и дужника, а може и посредно преко посредника - банке или неке друге финансијске организације. Зајмовни капитал може се појавити у облику: инвестиционог кредита, хипотекарног кредита и дугорочног зајма. Под инвестиционим кредитом подразумевамо сваку врсту дугорочног кредита без обзира на намену, начин коришћења, одобравања и враћања, а који за обезбеђење од кредитног ризика нема хипотеку, већ неко друго покриће. Под хипотекарним кредитом подразумевамо само ону врсту дугорочног кредита који је од кредитног ризика обезбеђен хипотеком. Под дугорочним зајмом подразумевамо сваку врсту дугорочног кредита који је обезбеђен емисијом дугорочних хартија од вредности. Ови дугорочни зајмови су најзначајнији део тржишта капитала, док инвестициони и хипотекарни кредити чине мањи део у односу на укупан обим трансакција са зајмовним капиталом.

Власнички или акцијски капитал је облик коришћења капитала где се предузетник - корисник капитала јавља у улози примаоца - будућег власника капитала, а садашњи власник капитала у улози даваоца - будућег управљача и примаоца дивиденде. Корисник акцијског капитала, његов будући власник, је привредни субјекат основан као акционарско друштво које оснивањем постаје власник акционарског,

односно оснивачког капитала. Акцијски капитал представља укупан износ капитала обезбеђен емисијом акција као хартија од вредности власничког карактера. Овај капитал је у целини власништво акционарског друштва и састоји се из оснивачког или акционарског капитала који је власништво акционара који су располагање и коришћење тог капитала пренели са себе на акционарско друштво и капитал у свим облицима који је искључиво власништво акционарског друштва. Оснивачки капитал обезбеђује се једино емисијом и плсаманом акција и једнак је номиналној вредности укупно емитованих акција.

Као трговина капитала сматра се трговина ликвидним новцем расположивим у року дужем од једне године. Другим речима, тржиште капитала представља институционално организовани простор са свим потребним елементима неопходним за његово функционисање у тачно одређеном времену, као и правила понашања учесника.

Основна функција тржишта капитала је управо та да врши стално окупљање имаоца и тражиоца капитала на одређеном месту и у одређено време. У тржишно развијеним земљама начин функционисања, банкарске операције и технологија рада на тржишту капитала одвијају се на основу јасног пословног кодекса, морала и добрих пословних обичаја.

Ефикасност тржишта капитала сваке земље под утицајем је:

- акумулиране штедње,
- развијености банкарског система,
- подстицаја штедње пореском политиком земље,
- развијености дугорочних ХоВ,
- развијености берзи на којима се тргује дугорочним ХоВ,
- ефикасности тржишта новца,
- укупне стабилности земље и
- самог тржишног амбијента и његове развијености.

Понуду капитала представљају сва расположива новчана средства у дужем року од године дана. При том, овде мислимо на сву суму капитала који потиче из неколико извора, као што су:

- сви видови штедње, као одложена потрошња
- сви облици трансформације мобилисаног новца у капитал банака и зајмови у иностранству.

Сматра се да је најважнији примарни извор капитала – онај који потиче из штедње, као одложене потрошње друштва. Штедња као одложена потрошња друштва, се формира у сектору становништва и у оквиру привредног и друштвеног сектора земље. Колика ће бити та дужина одлагања трошења зависи од низа објективних и субјективних фактора, од којих су најзначајнији следећи: стопа остатка личног дохотка и акумулације, стопа очекиваног прихода у будућности, степен развијености инструмената за стимулисање штедње. Обим штедње зависности је од многих околности као што су: примања становништва и њихова мотивисаност да штеде, висина и расподела нето добитка као новостворене вредности и функционисање секундарног тржишта.

Примања становништва и њихова мотивисаност да штеде у директној је зависности од другог чиниоца, тј. од висине и расподеле оствареног нето добитка. Већа маса нето добитка основна је претпоставка већих примања, тз. зарада запослених и при неизмењеним условима расподеле. Мотиви за штедњу грађана значајан су чинилац штедње. Сматра се да јачи мотиви за штедњу смањују флексибилни део текуће потрошње и повећавају штедњу. Сама мотивисаност може бити

материјална и нематеријална. Материјални мотиви појединаца су изражени у жељи за богаћењем и капиталисањем ради увећања личне имовине, као и ради боље и срећније будућности своје породице. Од нематеријалних мотива треба поменути жељу појединца да одлагањем данашњег трошења обезбеди себи срећнију, безбеднију и бољу будућност.

Постоје и мотиви штедње привредног сектора. Они су разноврсни и многобројни: остварење прихода по основу штедње, одржавање достигнутог нивоа конкурентске предности уз перманентну модернизацију и усавршавање своје технологије, остваривање финансијске самосталности и независности, коришћење одређених бенефиција и пореских олакшица, итд. А примарни мотиви штедње јавног сектора су: остваривање циљева економске политике, стварање услова за стабилан привредни развој, остваривање циљева социјалне политике и друштвене надградње, остваривање прихода по основу штедње, итд. Поред ових стимулативних, постоје и дестимулативни фактори штедње, као што су: политичка, економска и монетарна нестабилност, неконзистентан и нестабилан порески систем, административна јавна и нестабилна политика каматних стопа, неразвијеност финансијско – банкарског система, итд.

Висина и расподела нето добитка је веома важно питање којим треба да се бави менаџмент предузећа. Менаџмент, поред тога што мора истрајавати борби за повећање нето добитка, подједнако мора да ради и на усавршавању методе за његову расподелу. Ако је то за предузеће услов опстанка, раста и будућности развоја и ако му већи остварени нето добитак значи могућност да се при његовој подели више издваја за јачање материјалне основе – капитала, онда је то и сасвим разумљиво.

Очекивања су банке да има максималан број депонената који су међусобно пословно повезани и са ороченим депозитом, јер су тада веће и могућности да ће депозити бити одржавани на истом нивоу, или да ће расти. Тада постоји могућност различитих рокова доспећа многих пословно повезаних депонената у међусобним трговањима, јер ће се трговати без изласка новца из банке. Све то даје за право банкама да ће у својим у рачуницама успети у трансформацији постојећих депозита у капитал, ради његовог пласмана у виду дугорочних кредита и повраћаја у виду новог капитала као дугорочног извора финансирања. Ако дође до повећаног подизања новца са депозита него што је разлика између укупних депозита.

Прибављање капитала у иностранству врши се најчешће у виду кредита и улагањем у домаћа предузећа на власничкој основи. Прибављање капитала на овај начин везано је за профитабилност улагања у домаћа предузећа, та за сигурност и стабилност макроекономског и политичког система земља.

Прибављање капитала из иностранства кредитним путем у тренутку прибављања повећава домаћу понуду капитала, док је у тренутку повраћаја смањује. Задживање путем кредита носи ризик сваке врсте, а пре свега због економске зависности од света, због превелике задужености, опасности од инфлаторних губитака, те ради инфлације трошковног карактера.

Док се прибављањем капитала путем иностраних кредита повећава домаћа понуда капитала, а при повраћају иста смањује, дотле се при прибављању капитала на власничкој основи понуда капитала само повећава, а не смањује, јер нема отплате и повраћаја главнице уложеног капитала.

Укупно формиран капитал по наведеним основама не чини понуду капитала на тржишту. Она се само смањује за износ самофинансирања реалне активе власника капитала. Исто важи и за појединце, кад формиран капитал из одложене текуће потрошње улажу у куповину трајно потрошних добра (стан, кућа, меха-

низација пољопривредника и сл.). Тај део капитала иде на уштрб укупне понуде капитала на тржишту.

Ако довољно не познајемо развојне факторе и различите начине њиховог коришћења нећемо моћи реализовати до краја, мерено количински и временски, постављене циљеве привредног и друштвеног развоја. То важи посебно за новац и финансије.

Штедише које располажу слободним новчаним средствима уступају их у одређеном року оним лицима којима та средстава недостају уз уговарање периода коришћења средстава и накнаде за то, у виду камата. Отуда се и штедња дефинише као део текућег добитка који се жртвује, одговарајућу камату, која се за то добија у циљу повећања имовине у будућем периоду. Висина камате зависи од бројних фактора међу којима су најзначајнији понуда и тражња новца и капитала и профит који се добија пласманом капитала, али и од стопе приноса реалних инвестиција, кретања цена, спекулативних трансакција и др.

Равнотежа на тржишту капитала успоставља се као и на другим тржиштима на којима влада конкуренција. Тржиште (зајмовног) капитала формира односе понуде и тражње финансијског капитала. У савременим привредама је развијен банкарски систем као финансијски посредник израду зајмодавца (понуде) и зајмопримца (тражње) финансијских средстава. Банке врше концентрацију новчаних средстава (неутрошених доходака) и пласирају их на финансијском (кредитном) тржишту, уз одговарајуће тржишне услове (камате, рок, намена). На тржишту капитала камата се формира из односа понуде и тражње зајмовног капитала.

Равнотежа на тржишту зајмовног капитала се успоставља када се уз дату каматну стопу изједначе понуда и тражња капитала на финансијском тржишту. Каматна стопа као цена зајмовног капитала елиминише претерану тражњу зајмовних средстава (када се повећава), односно стимулише тражњу капитала када се снижава. Тако се у стабилној привреди, односно у привреди у којој постоји позитивна реална каматна стопа осцилацијама каматне стопе успостављају односи понуде и тражње капитала.

Носиоци штедње доносе одлуке о трошењу дохотка, односно о одложеној потрошњи (штедњи) према њиховој временској преференцији. Ако оцене да ће им неутрошени доходак убудуће донети већу добит од садашње потрошње тог дохотка, они ће се одлучивати за штедњу.

Преференција штедње ће бити позитивна. Уколико носиоци дохотка оцене да им се садашња потрошња висе исплати од штедње, они ће доходак утрошити, чиме ће преференција штедње бити негативна. У економији се такве преференције називају склоност штедњи, односно склоност потрошњи.

Економски субјекти, носиоци капитала (штедње) су банке и институционални инвеститори.

Они теже да оплодњом капитала остваре позитиван економски ефекат. Банке располажу капиталом који су прикупили путем депозита, штедње и приходима од других банкарских услуга. Институционални инвеститори (инвестициони фондови, пензиони фондови) располажу капиталом својих оснивача. Пласирањем ових средстава уз одређену камату (која је редовно виса од пасивне коју плаћају власницима доходака) они осигуравају оплодњу тог капитала. Смисао формирања финансијског капитала је не само концентрација средстава, већ њихов пласман у профитабилна улагања. Профитна стопа (профит) требала би бити већа од каматне стопе.

Тржишна цена акције у потпуно сигурним и извесним условима пословања своди се на садашњу вредност, која се добија на основу дисконтовања будуће вредности акције по одговарајућој стопи. Ризик од улагања у акције чија се цена тешко

може предвидети у будућности као и профит корпорације је редовно присутан. Стопа приноса на акције је неизвесна, јер је и профит акционарског друштва неизвесан. Односи понуде и тражње су неизвесни и непредвидиви, налазе се и под деловањем читавог низа неекономских фактора, тако да су шокови на тржишту могући. Неизвесност је повезана са ризиком улагања.

Тржиште рада

У условима потпуне конкуренције понуда рада и тражња за радом у слободној тржишној игри, на тржишту рада одређују равнотежни ниво надница. У условима непотпуне конкуренције на тржишту рада се јављају радници (синдикати), послодавци (удружења) и држава. Сви они су фактори који вештачки ограничавају понуду рада и тражњу за радом, супротно слободној тржишној утакмици којом се одређује равнотежни ниво надница. Закон понуде – што је цена рада већа понуда је већа. Закон тражње – што је цена рада већа тражња је мања.

Тржиште рада највише показује своју несавршеност. Држава одређује минималну цену рада, одређује број радних сати, право на годишњи одмор и на тај начин држава вештачки смањује понуду рада. Затим су ту синдикати који се колективно боре против послодаваца, имиграционе баријере за земље ИИИ света. Тржиште рада је одличан пример тржишне несавршености.

Спремност радника да нуде рад на официјелном тржишту рада зависи од висине нето плате уз значајни помоћни услов оптималности поделе укупног времена на време рада и слободно време. Укупна понуда рада је сасвим одређена колективним уговорима. Плата као тарифна категорија је везана за дневно, недељно или месечно радно време. То значи да радник који нуди рад на официјелном тржишту рада мора да прихвати услове колективног уговора који се свде на плату и радно време независно од појединачне воље радника.

Понуда и тражња на тржишту рада (официјелном и неофицијелном) изражавају се бројем јединица рада који се добија множењем броја радника и броја радних сати. Краткорочно посматрано, број радника може да се третира као дата величина. Појединачни радник нуди рад на официјелном тржишту рада све док је нето плата, одређена колективним уговором, већа од износа који се добија за случај незапослености. Под овом (реалном) претпоставком укупна понуда рада мерена јединицама рада је константна, тј. не зависи од нивоа плата.

Тржиште представља свеукупност односа понуде и тражње. Одређеној понуди кореспондира већа или мања тражња. Тражња за радом на официјелном тржишту рада зависи искључиво од висине плате, тако да функција тражње има негативни нагиб. Људски капитал понудом на тржишту рада постаје извор међусобне синтезе и могућности употребе ако се имају у виду бројне околности економских критеријума. Целина превазилажења хетерогености, неусклађености и разлика у карактеру и садржају људског рада одређује се у квалитету производа и услуга, у способности да знање употреби целину расположивог капитала.

Знање постаје снага појединог људског капитала у међуповезаности, производној синтези али и као претпоставка комбинације траженог квалитета и количине тј. корисности произведеног добра и услуге. Овде тржиште одмерава – пореди са другим произведеним добром (услугом). Људски капитал максимизира целокупну корисност и тимску циљну функцију у условима егзистенције таквог тржишта рада које испољава све претпоставке покретљивости, конкуренције, понуде рада и других фактора који задовољавају критеријуме потражње.

Знање је тешко надоместити другом врстом и формом капитала. Тржиште рада треба организовати и припремити тако да повећање тражње за новим људским капиталом не значи притисак на већ запослене и висину њихових надница односно плата. Сами економски критеријуми и трошкови нове врсте људског капитала имају свој промер како у искуственим критеријима власника капитала, тако и у „очекиваним вредностима доприноса“, у јединству са већ запосленима и економском ефикасношћу других фактора производње. Знање новозапослених се сједињује у целину ефикасности и квалитета, а иновације знања у колективима од променљивости других сегмената капитала.

Истовремено је оправдана и законита замена радника у складу са структуром капитала, очекиваним иновацијама, критеријумима тога тржишта и производње. То се односи и на читаве групе радника које су по разноврсним критеријима сврстане у „неупотребљив капитал“. У овим условима долази до активности везаних за оцену услова, могућности и форми отпуштања већ запослених радника. Потребно је код отпуштања радника проследити владајуће нормативне, економске, социјалне, синдикалне и друге критерије. Нужно је уважити чињенице да они радници који треба да буду отпуштени, као и њихови синдикати, нису пасивни учесници, а још мање „слободни стрелци“ и са аспекта радно-правне заштите безнадежни случајеви.

Уважавање међуутицаја и непосредне повезаности инфлације, незапослености, стабилности цена, оживљавања производње, уважавања продуктивности и других критеријума тржишта, раста и развоја од посебног су значаја за креаторе економске политике. Намећу се у обличју законитих тенденција, као критеријуми успешности и домета низа опредељења, циљева и резултата носилаца, односно ефеката једне власти у целини. Покушаји остваривања економске политике изван ових опредељења дугорочно носе низ негативних ефеката, а посебно угрожавају економски развој и социјални положај велике већине становништва.

У целини реформи система и политике, напуштање фетиша „пуне запослености“ као циљне оријентације или пак обезбеђења услова за овладавање економских критерија „природног нивоа незапослености“ представља предуслов заживљавања законитости деловања тржишта рада. Поставља се као предуслов отклањање свих препрека мобилности радне снаге, имајући у виду и међународну компоненту „решавања“ проблема незапослености.

Нерегуларно тржиште рада обухвата следеће делове радно способног становништва:

1. запослени који осим свог званичног радног односа (из кога се алиментира социјално, здравствено, пензионо осигурање) имају додатан радни ангажман на бази кога се не уплаћују поменуте обавезе,
2. незапослени који, иако примају бенефиције због таквог статуса, налазе посао на црном тржишту рада,
3. лица која осим примања из разних државних фондова (пензионери, студенти са кредитима и си) остварују додатну зараду из рада на илегалном тржишту,
4. званично неспособни за рад (инвалиди, непунлетна лица) који постају способни за рад на црно. У свим случајевима може да се направи директна веза између висине прихода из легално оствареног статуса (плате, пензије, надокнаде за незапослене, инвалиднине, стипендије) и прихода од скривених радних ангажмана. Тако ће рад на црно бити мањи ако су ова давања већа.

На неофицијелном тржишту рада не постоје наведена ограничења везана за колективне уговоре, те је понуда рада позитивна функција плата. Доња граница у висини плата је сада изнад границе при којој почиње да се нуди рад на званичном

тржишту. Штавише, та граница је и изнад нето плате која се остварује колективним уговором. Разлози за то леже у својеврсном ризику рада на црно, као и у додатним трошковима тражења посла, укључујући и информације.

За предузећа која запошљавају раднике без пријављивања надлежним органима постоји ризик санкционисања те илегалне радње. Због тога ће она потраживати рад на црно само при плати која је нижа од максималне висине плате која је одређена колективним уговором. Са падом плате повећаваће се тражња за радом на црно.

Закључак

Тржиште фактора производње је тржиште земље, рада и капитала. Фактори производње имају своју цену. За земљу се плаћа рента, за рад се плаћа надница а за капитал камата.

Људи се баве економским активностима тј. производњом, потрошњом, расподелом и разменом ради задовољења својих потреба. Са повећањем потреба долази до смањивања ресурса којим се те потребе задовољавају. Из овог разлога економија као наука налази методе који омогућавају да се трошењем што мање количине ресурса задовољи што већи број потреба.

Тржиште представља арену у којој се сучељавају носиоци понуде и носиоци тражње. У зависности од самог функционисања тржишта зависи тржишна економија неке земље. Тржиште је синоним за ред, а мозак функционисања тржишне економије је тржиште капитала и хартија од вредности. Мора да постоји ефикасна заштита приватне својине (органи који штите приватну својину) и регулисање својинских облика (приватизација). Ако ово функционише долази до уласка страног капитала и побољшања тржишта што доводи до побољшања животног стандарда. Циљ сваког тржишта је да се уз што мањи трошак оствари што већи приход а преко различитих тржишних сегмената.

Литература

- Богићевић Миликић, Б., «Менаџмент људских ресурса», Економски факултет, Београд, 2008.,
- Драгишић Д., «Политичка Економија», Економски факултет, Београд, 1994
- Јакшић, М., Пејић, Л «Развој економске мисли», 2001
- Китановић, Д., «Основи економије», Економски факултет, Ниш, 2009.
- Момировић, Д., Еластичност тражње за пољопривредним производима, Економика, број 5-6, Ниш, 2007
- Мрдак, Г., «Стратегија инвестиције развоја», Врање, 2004.,
- Мрдак, Г., «Основи економије», Врање, 2006.,
- Мрдак, Г., «Банкарство у транзицији», Економика, Ниш, 2005.,
- Серјевић, В., «Политичка економија», Ниш, 2000.,
- Сокић, С., «Економија за транзиције 2003», Факултет политичких наука, Београд,
- Стојановић, Б, Мрдак, Г., «Тржишна економија», Врање, 2006.,

Др Александар Костић
Владимир Костић
Универзитет у Приштини
Економски факултет, Косовска Митровица

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рај је примљен 11.07.2014.
Рај је одобрен 26.08.2014.

СВЕТСКА ЕКОНОМСКА КРИЗА И ЗЕМЉЕ У РАЗВОЈУ (економски и социолошки аспекти)

Апстракт

Аутори истражују како се одражава светска економска криза на земље у развоју. Проблем некритичког увећења закона по узору на развијене земље и Европску унију је евидентан. Имитација или преписивање читавих сетова закона доводи до тога да се они често се и не могу применити. Као супротност томе је мисија спасавања угрожених економија дерегулацијом. Деререгулација финансијских тржишта доводи до отежане контроле токова „вршег новца“ који улази и излази из земље. ММФ и Трезор САД из својих интереса заговарају дерегулацију финансијских тржишта. Управљање приватизацијом у друштвима транзиције аутори виде као главно питање. По њима, на контрапункту виртуелне економије и стварног живота треба потражити смислене одговоре.

Кључне речи: транзиција, дерегулација, имитација, инвестиције, управљање, приватизација, друштво.

ЈЕЛ Класификација: A14, F60, G38, H12

THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS AND DEVELOPING COUNTRIES (economic and sociological aspects)

Abstract

The authors explore how the global economic crisis reflects on developing countries. The problem of non-critical introduction of laws on the model of developed countries and the European Union is evident. Imitation or copying of entire sets of laws results in the fact that they often cannot be applied. On the other hand there is a mission to save endangered economies through deregulation. Deregulation of financial markets leads to difficulties in controlling the flow of “hot money” entering and leaving the country. The IMF and the U.S. Treasury advocate deregulation of financial markets because of their own interests. Managing the privatization in transition societies is something that the authors see as the main issue. According to them, we should seek meaningful answers on the counterpoint of virtual economy and the real life.

Keywords: transition, deregulation, imitation, investment, management, privatization, society.

Увод

Економска криза која је захватила свет тема је многих истраживачких радова различитог опредељења. Финансијској кризи 2008. године претходила је криза која је 70-их година прошлог века погодила многе земље. Тада се још увек сматрало да је то спорадична и пролазна појава. На тај начин су најчешће писали економисти. Социолози су за разлику од њих писали о кризи као о појави са тенденцијом да се прошири на цео свет. Тако је „социологија у делу јавности препозната, помало иронично, као кризологија.“¹ Међутим, показало се да су социолози били дубоко у праву. Криза 2008. године захватила је цео свет. Управо због сложености проблема овај је рад мултидисциплинаран јер су аутори економиста и социолог. На први поглед рекло би се да криза нема институционални појавни облик. Међутим, економска криза итекако има везе са глобалним институцијама какве су ММФ или СТО. Ми се нећемо бавити на тај начин овим проблемом, већ ћемо њене узроке потражити у сфери идеологије. Када су у питању земље у транзицији домен политике се не може заобићи иако има истраживача који тврде да она нема институционални појавни облик. Међути, „иза те маске неполитичности крије се обиље двосмислених и неизречених ствари и убрзо се назире силуета ауторитарног светског поретка.“² Данас су на делу интеграције које често носе некритички предзнак. Огроман раскорак између развијеног Севера и сиромашног Југа, затим, између земаља у транзицији и релативно стабилизираних европских друштва, наводи на помисао да су мотиви за интеграције више идеолошке него економске природе. Са тог становишта земље које теже уласку у Европску унију све чине да испуне услове које Брисел поставља испред њих. Проблем законотије је за мале и незаштићене земље често израз неслободе или осмишљавања безнађа. Усвајају се читаве планине закона неузимајући се при томе у обзир специфичности земље која их усваја. Све се у ствари своди на имитацију. Такав приступ, наравно, је дубоко анахрон. Са друге стране као контрапункт јављају се изазови дерегулације. Данас и најубеђенији дерегулатори преиспитују своје ставове тражећи компромисна решења. Очигледно је да новчана тржишта имају своју логику која није увек продуктивна. Наиме, тешко је контролисати токове „вршег новца“. Dereгулација се врши на инсистирање ММФ-а и Трезора САД-а. Већ сама та чињеница све говори. Са друге стране, управљање приватизацијом у друштвима транзиције вршено је без јасне визије, „намештањем“ тендера, односно криминализацијом друштва. Показало се да су социолози били у праву када су узроке кризе тражили на додирима јавног и приватног интереса. Некритичко задуживање као израз неодговорности и немоћи политичких елита малих земаља довели су их до руба пропасти. Пошто се економија не може одвојено посматрати од друштва социолози су на многе недоречене проблеме које су отварали економисти покушали да одговоре својим истраживањима. Све у свему честа безидејност у друштву су изазов и за економисте и за социологе.

Законотија као облик неслободе или осмишљавање безнађа

Данас се у земљама у транзицији све више говори о проблему увођења закона и прописа по узору на Европску унију. У ствари, реч је о преписивању читавих сетова закона и њиховог увођења у скупштинску процедуру усвајања. Не пише

¹ Вулетић, В. (2013). Социолошки поглед на светску економску кризу. *Теме*, 1, стр. 12.

² Лакроа М., (2001). *New age идеологија новог доба*. Београд: СЛИО, стр. 57.

случајно Џон Ралстон Сол у својој књизи „Пропаст глобализма и преобликовање света“³, између осталог, „аура нужности која окружује глобализацију толико је јака да чак и они *стручњаци* који донекле негодују против те идеологије као целине непрестано осећају обавезу да започну своје неодобравање одобравањем“⁴. Наравно, слободе је увек мало али колико се она прописима може освојити, нарочито у земљама транзиције, и које све замке крије? Сведоци смо да земље Западног Балкана, и не само оне, воде мртву трку у доношењу нових прописа како би испуниле битан услов за пријем у Европску унију. Свесни чињенице да су „напредак и прописи ишли руку под руку, као у свакој дугорочној успешној цивилизацији у историји“⁵, ипак, не можемо а да не приметимо да се прописи пресликавају некритички, без уважавања специфичности сваке земље понаособ. Очигледно, требало је само испунити норму. О примени наречених прописа и закона се размишља тек када дођу проблеми. Ту је, пре свега, реч о немогућности примене таквих закона и прописа јер свака земља има своје специфичности. Наравно, то не значи да је и друга супротност применљива. Имамо у виду да је „минимална држава идеал класичних либерала чији је циљ да обезбеде највећу могућу слободу за појединце. Ово гледиште потиче из теорије друштвеног уговора, али је ипак развило у суштини ‘негативно’ схватање државе.“⁶ Показало се да тржиште не може само да све регулише, и што је најгоре поборници либерализма и даље тврде „да контрола тржишта капитала представља сметњу за економску ефикасност.“⁷ Није се само Џон Ралстон Сол запитао колико је регулатива потребно да би се друштво спасило „од најгорег аспекта цикличних експанзија и рецесија карактеристичних за све нерегулисане економије“⁸. У том смилу, као на траци код сваке промене власти у новоформираним земљама Западног Балкана лицитира се бројем донесених закона по узору на Европску унију, а да се у суштини ништа није променило или је све горе. У чему је онда проблем? Пре свега, у процесу који су технократе назвали „умрежавањем“ што ће рећи да шума прописа и закона сама по себи значи обезбеђивање напретка. Та илузија најалост из разноразних разлога продужено траје. Очигледно, реч је о привиду који неразвијене земље Западног Балкана гура у законманију којом се све може постићи, а ништа не може остварити. Ова семантичка нелогичност је парадокс произашао из европске агенде о испуњавању услова. „Сложеност изучавања света који се глобализује повезан је са његовом нестабилношћу, динамиком, растућом улогом флукуације, случајности, појавом новог квалитета ризика, признање да нема јединственог истинског пута развоја и у складу са тим јединственог истинског модела света.“⁹ Тако, Србија са неразвијеном инфраструктуром, девасираном и уништеном привредом по принципу, војним речником формулисано, „спржене земље“, тешко да ће моћи да се опорави само доношењем законских и подзаконских аката да би се задовољили услови постављени од европских бирократа. Принцип је за земље у транзицији да ће се све „испеглати“ уз помоћ кредита

³ Ралстон, С. Џ., (2011). *Пропаст глобализма и преобликовање света*. Београд: Архипелаг.

⁴ Исто, стр. 41.

⁵ Исто, стр. 90.

⁶ Хејвуд Е. (2004). *Политика*. Београд: СЛИО, стр. 186.

⁷ Стиглиц, Џ. Е., (2002). *Противречности глобализације*. Београд: SBM – х, стр. 112.

⁸ Ралстон, С. Џ., (2011). *Пропаст глобализма и преобликовање света*. Београд: Архипелаг, стр. 90.

⁹ Михайлов, В. А. и Буянов, В. С. (2008). *Глобализација*, Москва: РАГС, стр. 94.

ММФ-а. У таквим околностима једино што функционише је монопол ТНК-а чије су матичне земље претежно Немачка и САД. Он је заснован управо на нуспродукту галиматијаса и тамне планине закона и прописа иза којих се не види истина при вида.

Имитација као решење

Савремено доба носи многе контроверзе које су посебно карактеристичне за мале и незаштићене земље. Оне су попут сиромашка који би да имитира богаташа често фрустрирајуће и без резултата. Имитација ни у једној сфери живота није добар пут. Тако је са културом, уметношћу али и економијом. Ово последње је у земљама транзиције „осмишљавано“ буразерском приватизацијом, криминалом и, наравно, брдом прописа и закона којих се нико није придржавао. Све је у ствари једна виртуелна представа потребна да се народу да до знања како се „иде у добром правцу“. Наравно, поставља се питање за кога? Правац без алтернативе у поменутим земљама је, пре свега, добар за један број повлашћених промотера некритичке интеграције. Да није тако не би била готово половина становништва у таквим земљама на ивици егзистенције. То је разлог што се циклично спроводе реформе реформи, врши доношењем нових прописа уз кадровску вртешку и све под лозинком „да народу буде боље“. „У реалности коју сви проживљавамо дан за даном, годину за годином, ти нови прописи донети су онако како се демократије обично реформишу: много тога је ишло *ad hoc*, по правилу део по део... а све условљено политичким трендовима“¹⁰. Управо последња синтагма „политички тренд“ сама по себи све објашњава. Уосталом, како би се слабашне и у много чему мање развијене земље у то време од Србије – Румунија и Бугарска нашле у Европској унији. Политика и геостратегија и тренутна заокупљеност успостављања преваге Запада над Истоком резултира двоструким аршинима када су у питању услови за пријем у Европску унију. Наравно и ове две земље усвојиле су на хиљаде нових закона и прописа али и поред свега остале су оно што су и пре учлањења у Европску унију биле: презадужене, корумпиране и са огромним бројем незапослених. Индикативно је да је само одлив мозга повећан, што поменуту статистику чини још депресивнијом. У ствари проблем је да тежња малих и неразвијених земаља ка напретку не иде увек руку под руку са правичношћу и идеалом једнакости. Да би се то остварило реформе су једини пут. Међутим, умрежавање има своју цену. Наиме, развијене земље „не стоје у месту“, а наш је задатак да „ускочимо у воз у покрету“. Преносећи савремене трендове у економији на шири ниво долазимо до закључка да су реформе условљене конфликтима на нивоу национално-глобално. Често регулатива, колико се год тичала само економије, задира и у проблем националног. Управо та врста реформисања уз проблем смањења броја запослених довела је до повећања броја прописа који ће на крају сами себи постати контрапродуктивни. Проблем је „у томе што тај приступ није прихватао признање успешности претходног регулаторног периода. И није било разумевања да је том периоду, заузврат претходила нерегулисана ера нормализовања људске трагедије, крајности сиромаштва и имућности, разорних циклуса експанзије и рецесије и успона политичког радикализма“¹¹.

¹⁰ Ралстон, С. Ц., (2011). *Пропаст глобализма и преобликовање света*. Београд: Архипелаг, стр. 91.

¹¹ Исто, стр. 92.

Изазови дерегулације

Све су то стварни проблеми који се тичу како друштва, тако и сваког појединца. Мисија спасавања најугроженијих економија (посебно малих земаља) претенциозно се састојала од дерегулације. „У свету обликованом по идеологији Новог доба људска мисао се руководи само инстинктом опстанка. *Primum vivere* (прво живети) постаје врховни духовни закон... Тоталитаризам новог доба је мешавина биологизма (правац социологије који поступа по биолошким аналогијама) и анхуманизма“¹². У тако противречном контексту дерегулација се показала као покрет али и сијамски близанац регулације. Наиме, у тежњи за профитом осниване су корпорације које су нарушиле баланс процента привреде одређене нације, односно оног што одређене владе поседују и приватног сектора. Највећа је умешност у ствари наћи идеалан однос између ова два облика власништва. У овом случају је најбоља „комбинација импулса“ која би и саму дерегулацију свела на разумну меру. Чињеница је да је држава „потрошила деценије да изгради индустрију, у неким случајевима веома успешно. Њена стварна вредност била је у дугорочном повраћају уложеног. Приватизација је подразумевала једну исплату коју држава није могла уложити са једнаким успехом. Па је грађанство изгубило благодет дугорочне капиталне вредности своје националне државе“¹³. У таквим околностима није исто кад једна држава попут Немачке или Француске има сачувану и развијену индустрију, а друга попут Србије девестирану до крајњих граница. Дерегулација коју би Србија морала да учини у принципу се у нашим условима своди на имитацију. То је у ствари погубно управо за Србију јер у тежњи за напретком она некритички дерегулацијом усваја нове прописе неузимајући при томе у обзир специфичности друштва у коме се ти закони морају спроводити. Наравно, постоје и другачија мишљења где се у први план истиче ослобађање енергије људи, могућност обнављања тржишта, штедње и сл. Она очигледно испуштају из вида чињеницу „вештачког“ уношења туђе енергије која ће код прве тешкоће пресахнути и потражити други пут, односно нову дерегулацију само сада у још ригиднијем облику.

Тржиште капитала је играло значајну улогу у функционисању тржишта током последњих 2500 година. Кризе су се смењивале, а проблеми су решавани најчешће отписивањем дугова. Данас тај проблем се готово на истоветан начин јавља. Многи ратови који се воде широм света носе са собом последице економског слома ратујућих држава који је праћен великим девалвацијама. Такво искуство деле многе земље у свету. Међутим, као и кроз историју, један број земаља се обогатио производећи и финансирајући ратове. Логично би било да они осиромаше али показало се да су они знали шта раде и из таквих ломова су извлачили највећу могућу корист. Међутим, ентузијазам глобалиста се огледа у „софистицираности и менаџерском приступу капитализму као прилици да претворе новац у робу реалне трговине... Новац је у било ком облику постао имовина сам по себи. Постојала је опипљива имовина, попут оне у класичној трговини и неопипљива имовина, попут новца“¹⁴. Резултат таквог односа је да се све више трговало девизама него стварном робом и, што је још погубније, тај тренд и после 2000-е године расте. У том контексту, јављају се многобројне контроверзе које стварају несигурност и у најмању руку неизвесност

¹² Лакроа М. (2001). *New age идеологија новог доба*. Београд: СЛИО, стр. 64.

¹³ Ралстон, С. Ц. (2011). *Пропаст глобализма и преобликовање света*. Београд: Архипелаг, стр. 96.

¹⁴ Исто, стр. 98.

од сутрашњег дана. „Постоје одређено осећање неизвесности у погледу тога куда иде Европа. Прво се јавља страх од *других* – конкретно од оних најсиромашнијих на нашој планети који углавном потичу из земаља на југу. По мишљењу многих Европљана, варвари нису више само на капијама, већ су увелико прескочили зидове и темељно мењају наше друштво¹⁵. Страх о којем је реч везан је за демографске, религиозне, економске, културне и многе друге разлоге. Данас Европљани зазиру од јаке Турске и могућности да она у Европској унији заједно са скупинама муслимана у европским земаљама наруше демографску слику Европе, што може да доведе до различитих тензија. Данас се већ увелико говори о исламистичком покрету у Европи који има за циљ отелотворење муслиманског фундаментализма. Наравно, страх од тероризма се истиче у први план. Међутим, на такав начин се не истиче проблем ирског и баскијског тероризма који је евидентан. Разлог за, условно речено, мањи страх када су ове земље у питању лежи у чињеници да се како тако са истим може наћи заједнички језик. Чињеница је да проблем Баскије и Ирске је латентан и да увек може да ескалира. Очигледно Европа није рањива само када је у питању ислам. Уосталом, због демографске слике европских народа имигранти свих вера и порекла су и те како потребни Европи. Овакву слику наводимо да би смо указали у каквим се тензијама и околностима када је друштво у питању појављују кризе тржишта и новца. Све је то утицало да се и најубеђенији дерегулатори преиспитују тражећи нека компромисна решења. Упркос наведеним чињеницама, правоверне евроентузијасте држи на окупу крилатица да друге алтернативе нема. Разлоге за то треба тражити у умреженим тржиштима широм света, а најтеже је или готово немогуће спречити тржиште да се понаша онако како је за исто најбоље. „Сазрело тумачење кризе указује да хипертрофирани раст финансијских шпекулација ствара осећај доминације финансијског капитала над индустријским и индукује да финансијски капитал постаје главни мултипликатор кризе¹⁶. Очигледно је да новчана тржишта имају своју логику, па чак и када у њиховом функционисању има и виртуелних назнака. У том контексту, „чак и кад би извикане економије гигантских финансијских комбинација биле реалне, трезвена политика мудро би жртвовала те економије зарад очувања веће економске слободе и једнакости¹⁷. Данас смо сведоци грчке економске трагедије и огромних шпекулисања везано за грчку пропаст. У целом том галиматијасу глобалисти упорно тврде да је новац нова тражена роба реалне трговине. Међутим, „та савршена реалност, којој жртвујемо сваку илузију, као што се на улазу у пакао оставља свака нада, очигледно је једна фантомска реалност¹⁸. Ако пођемо од чињенице да је дерегулација програм економске политике којим се смањују државна ограничења, односно контролне мере, што би требало да подстиче конкурентску борбу у одређеним гранама, имамо у виду да кључ сваког успеха финансијских тржишта лежи у веровању у тржиште и његове механизме. Међутим, „моћни штабови финансијских експерата своју стручност и напор деловања усмеравају на манипулисање новцем и на планирање отпуштање вишка запослених... манипулисање новцем настаје облик трговине у глобализацији у којој се тргује и оним што не постоји.“¹⁹У дерегула-

¹⁵ Мојси, Д., (2012). *Геополитика емоција, како културе страха, понижења и наде утичу на обликовање света*. Београд: СЛИО. стр. 122.

¹⁶ Хафнер, П. и Крстић, М. (2013). Светска економска криза и концепт посткризног развоја. *Економика*, 4, стр. 81.

¹⁷ Oakeshott, M. (1962). *Rationalism in Politics and Other Essays*. London: Methuen & Co, p. 405.

¹⁸ Бодријар, Ж. (2009). *Пакт о луцидности или интелигенција Зла*. Београд: Архипелаг. стр. 21.

¹⁹ Марковић, Д. Ж. (2008). *Глобална економија (прилог социолошком проучавању*

ционим финансијским секторима различити небанкарски финансијски посредници ушли су у банкарско тржиште. Пре него што је дерегулација почела они то нису могли да чине јер су исте послове обављале само банке. Dereгулација финансијских тржишта је довела и до неких проблема који су се касније показали изузетно важним јер је било тешко контролисати токове „врјућег новца“ који улази и излази из земље. Пошто „врјућ новца“ представља финансијску шпекулацију на очекивано кретање валутних курсева он се не може употребљавати у инвестиције као што је изградња фабрика. Отуда није чудо што ММФ и Трезор САД стално заговарају дерегулацију финансијских тржишта. Данас смо сведоци да у времену када почиње криза не би требало форсирати дерегулацију финансијских тржишта, јер у том случају сценарио је да се стимулише одлазак капитала из привреде у рецесији, што драстично погоршава стање земље у којој се врши дерегулација финансијских тржишта. Чињеница да је земљи у рецесији капитал највише потребан. Овај проблем је утолико сложенији што на дерегулацији уз ММФ инсистира и Трезор САД. То је зато јер се Трезор јавља као најчешћи и највећи посредник акција ММФ. Уз то је важно знати да је исти једини са правом вета. Већ ове наведене чињенице значе велику улогу Трезора у обликовању политике ММФ-а и посредне и непосредне користи које извлачи из тог односа су мотив за инсистирање на дерегулацији.

Занимљиво је шта је све о дерегулацији писао Пол Кругман у књизи „Окончајте ову депресију, одмах!“²⁰. У четвртом поглављу под насловом „Подивљали банкарски“ Кругман критикујући Алана Гринспена каже: „Финансијске иновације које је Гринспен проглашавао изворима веће финансијске стабилности биле су баш – али баш – оно што је мање од три године након његових изјава финансијски систем довело на руб колапса... Многи су делили Гринспенове илузије. У освит финансијске кризе полемике о финансијском систему, како у САД-у тако и у Европи, обликовало је невероватно самодовољно спокојство. Малобројни економисти забринути због растућих дугова и све лежернијег става према ризицима били су у најмању руку маргинализовани и неретко исмевани“²¹. Очигледно да је ова маргинализација имала за последицу да се формирало једно мишљење које је утицало и на државну политику тридесетих година прошлог века када су многа правила уведена ради регулације и заштите од банкарских криза једна за другим укидана. То је последица рађања ригидног неолибералног концепта који „изражава стратегију капиталистичке класе удружену са вишим слојем менаџера, посебно финансијских менаџера, с циљем да ојачају своју хегемонију и да је прошире глобално.“²² Тако су транснационалне корпорације нашле свој интерес који је често подразумевао манипулацију и протекционизам. Оне тих привилегија нису желеле да се одрекну. „За малу али утицајну мањину, ера финансијске дерегулације и растућег задуживања заиста је била време изванредног раста прихода. И то је сигурно важан разлог зашто су тек ретки били вољни да чују упозорења о томе куда иде наша економија.

Укратко, да бисмо схватили дубље разлоге наше тренутне кризе, неопходно је да проговоримо о приходовним неједнакостима...“²³. Цела глобализација је нека

глобализације). Ниш: Универзитет у Нишу – Економски факултет, стр. 43.

²⁰ Кругман, П. (2012). *Окончајте ову депресију. Одмах!* Смедерево: Хеликс; Београд: Интеркомерц.

²¹ Исто, стр. 57.

²² Duménil, G. and Lévy, D. (2011). *The Crisis of Neoliberalism*. Harvard: Harvard College, p. 1.

²³ Кругман, П., (2012). *Окончајте ову депресију. Одмах!* Смедерево: Хеликс; Београд: Интеркомерц, стр. 73.

врста транзиције. То мишљење децидирано је изнео Имануел Волерстин. „Овакву дугу транзицију можемо сматрати великом политичком борбом између две велике стране: оних који желе да задрже привилегије постојећег система неједнакости, иако у другачијим облицима, можда у врло различитим облицима; као и страну оних који би желели да виде стварање новог историјског система у коме ће бити више демократије и равноправности.“²⁴ Из свега реченог произилази да дерегулација сама по себи не може да значи успех и нову економску стабилност. Искуства ранијих регулација и процес дерегулације суштински, колико год то изгледало парадоксално, зависе једна од друге. Баланс у економији је битан предуслов за свако ново спровођење економских мера. Управо да је баланса било не би се могло говорити о томе да су богати постали богатији а сиромашни сиромашнији.

Управљање приватизацијом у друштвима транзиције

Земље у транзицији су до 70-их година прошлог века имале у свом поседу велики проценат националне привреде. Сматрало се да новоосноване корпорације могу да надоместе све оно што приватни сектор није успео. Управо ту је начињена највећа грешка. Држава је преузимала делове девастиране индустрије. У околностима почетка рецесије у свету и великих ломова у самој држави у транзицији такве корпорације су се показале „рупом без дна“. Владе уместо да разорене индустрије пуне да пропадну „буразерском“ приватизацијом криминализују друштво и, условно речено, привредне односе саме усмеравају у нажалост погрешном правцу. Оне све то правдају националним интересом. У том контексту поставља се питање колико је приватизација била избалансирана и шта се у ствари све приватизовало? Да ли су то биле само успешне фирме? Ако је тако, који је кредибилитет нових власника? Јесу ли они иза себе имали успешне пословне каријере и што је најважније капитал или су до фирми дошли захваљујући блискости са политичком елитом. Показало се да је ово последње разлог што је већина ових фирми за неколико година отишла под стечај, опрема распродата или руинирана, а радници остали без посла. Са процентом економије који су поседовале владе управљање је такође лавирало између јавног и приватног интереса. Удомљавање неспособних партијских кадрова допринело је да уместо да се колико толико регулише ситуација она је постајала гора јер су руководећем кадру дате привилегије без контролисања обавеза. Та врста монопола и популистичког приступа привреди изискивали су још један ниво прописа како би се контролисале ствари у таквим фирмама. Било је то доба када се са једне стране теоријски размишљало о слободној трговини, а са друге стране се водила специфична политика када су државне фирме у питању чији резултат и у првом и у другом случају тек сада видимо. Углавном националне иницијативе су биле нека врста комбинације јавног и приватног, што је само по себи подсећало на меркантилистичку еру. Јавне фирме су 90-их година ХХ биле, бар када је у питању Србија, на ивици пропасти, односно са огромним дуговима. Што се тиче приватизације, у почетку је било „фризиране“ анализе, а касније због евидентних дугова под изговором равнотеже општег економског власништва долазило је до сасвим супротног резултата. Власништво се пребацило у приватни домен. Међутим, све се то догађало у време кризе. Долазило је до некритичког за-

²⁴ Волерстин И. (2003). Глобализација или период транзиције? – Поглед на дугорочно кретање светског система. У: В. Вулетић (Прир.), *Глобализација мит или стварност: социолошка хрестоматија* / Београд: Завод за уџбенике и наставна средства, стр. 111.

дуживања па се поставило питање „шта учинити“? Један одговор је наћи начин да се смањи реална вредност дуга. То може бити отписаом дугова; или инфлацијом, ако је могућа, чиме би се постигла два резултата – омогућило би се постојање негативне реалне каматне стопе што би само по себи истопило неплаћене дугове. Да, то би у неку руку значило наградити дужнике за претерано задуживање у прошлости, али економија није драмски комад о етици.²⁵ Тако долазимо до ситуације да су и јавни и приватни сектор у истом кошу девастације. У таквим околностима политичка елита покушава да збаци терет одговорности са себе на тај начин што промовише потпуну приватизацију прећуткујући при томе неуспеле приватизације до тада. Примећена је и другачија тенденција да „приватни дуг делом буде замењен јавним дугом, али поента је у томе да ће се дуг померити са играча чији дуг наноси економску штету, па ће економски проблеми бити слабији чак иако се не смањи укупан ниво дуговања.“²⁶ Међутим, сваком иоле образованом економисти је јасно да дуг не може решити дуг. Ово врзино коло има импликације како на економику, тако и на социјалне тензије проузроковане проблемима који се нагомилавају. Све је више старачког становништва, велика је миграција становништва, одлив мозгова, повећава се незапосленост и све што прати презадужену привреду, односно државу. У таквим околностима „пропагандом... настао је фанатизам ‘о новом човеку...убеђују вас да је лако управљати сопственим убеђењима, модификовати их и поништавати јер ви одлучујете о ономе у шта верујете’²⁷. Проблем је што се у таквим околностима готово ништа не верује. На том трагу социолози траже могућност да покажу све прикривене узроке и последице оваквог стања. „Заиста, када се погледају радови домаћих социолога видећемо да, насупротив незаинтересованости за глобалну кризу, постоји значајан број радова који проблематизују кризу српског друштва, али је не доводе у везу са глобалним токовима. У њима превладава становиште да је криза поизвод унутрашњих слабости које се огледају било у, с једне стране, недоследности праћења транзиционих путоказа, или према другом гледишту прихватање транзиционог модела развоја.“²⁸ Међутим, јасно је да се проблеми не могу парцијално посматрати јер су они у каузалној вези на фону глобалног и локалног. Ми се управо самом чињеницом да овај рад заједнички пишу економиста и социолог легитимишемо као поборници схватања да економија се не може посматрати одвојено од друштва и да је бесмислено у разрешавању проблематике давати примат економистима. Показало се да је феноменолошки поглед економиста на кризу по којој ће тржиште као саморегулативни механизам све решити у суштини погрешан. Између осталог „у светској привреди не постоје одговарајуће свима заједничке институције у којима би се, у интересу свих, формулисале политичке и заједничке интервентне мере“²⁹. Управо из тог разлога каузалности о којима смо претходно говорили се морају решавати и на локалном и на глобалном плану. Ту се поставља питање носиоца регулатора финансијских токова. Наравно, акутан је проблем контроле финансијских институција, јер напосто оне из различитих разлога имају свој интерес са којим усклађују различитим механизмима

²⁵ Кругман, П. (2012). *Окончајте ову депресију. Одмах!* Смедерево: Хеликс; Београд: Интеркомерц, стр. 151.

²⁶ Исто.

²⁷ Лакроа, М. (2001). *New age идеологија новог доба*. Београд: CLIО, стр. 55-56.

²⁸ Вулетић, В. (2013). Социолошки поглед на светску економску кризу. *Теме*, 1, стр. 14.

²⁹ Ковач, О. (2009). Узроци и могући концепти решавања светске финансијске кризе. *Нова српска политичка мисао* 17(3-4), стр. 9.

мере које предузимају приликом формирања група које ће то чинити. Овде су у питању интереси великих земаља, што проблем чини сложеним и готово нерешивим. На тај начин криза се продубљује, проблеми умножавају, протекционизам такође. Очигледно погледи економиста на кризу често су недоречени, чак и противуречни. Ту је отворен простор за социолошка истраживања. Социолози отвореније говоре о странпутицама неолиберализма. Њихово заједничко питање је који су параметри да би се оправдала неупитна неолиберална концепција економских и друштвених односа. Историјски контекст у ком је израстао неолиберални поглед на свет је битан у свакој социолошкој анализи. Анализа кензијанског учења у којем је циљ економске политике економски раст, запосленост, односно благостање које се односи на већину грађана, као и простор да држава може да интервенише у случају тешкоћа, социолозима је привлачна јер даје могућност успостављања компарације са данашњим моделом у развоју капитализма. Заводљива слика неолиберализма са крилатицама о слободи, људским правима и достојанству је најчешће виртуелна. „Појединац је добио самослободу избора у супермаркету, а корпорације су – кроз процес флексибилизације рада ослобођене сваког обзира према појединцу. Појединац је тако постао слободан да се стара сам о себи.“³⁰ Овако сурова чињеница упућује на идеолошку потку којом поборници ригидног неолиберализма у суштини бране свој положај и привилегије. Друштвене неједнакости се повећавају, богати Север је све богатији, сиромашни Југ све сиромашнији итд. Такав концепт убрзано прети да криза доведе до огромних тензија и у развијеним земљама. Управо због контроле коју из горе поменутих разлога није могуће спровести на прави начин привилегије и протекционизам се увећавају, а полуге за обуздавање апетита транснационалних корпорација су све слабије. На контрапункту виртуелне економије и стварног живота глобализација врло лако може заћи у ћор-сокак. Зато не говори случајно Кастелс о информативним технологијама које на свој начин омогућују појаву тзв. виртуелних предузећа³¹. Све напред поменуте контроверзе инспиративне су за науку али у исто време упућују да се „поново појављују безидејне чињенице, огољене и дивовских размера“³² које не смеју да обесхрабре све оне који траже излазак из кризе.

Закључак

Најновија економска криза заслужује да буде посебно размотрена. Светско друштво у коме царују техника и материјализам на неки начин формулише и духовни живот истих. Циљ глобализације да се евентуално пронађе излаз из светске економске кризе није се остварио. Нека врста лабораторијских поступака није ништа друго до покушај да се изврши замена теза. У многим сегментима некритичке интеграције су условиле кризу. Пuteви изласка из такве ситуације налажу критичност и самокритичност. Велике земље као носиоци интеграција неће се одрећи свог интереса за добробит малих. И ту почињу и завршавају се сви проблеми. Интеграције постају нека врста авантуре са неизвесним крајем. Делује се на свест, на промену личности, идентитета, уз помоћ својеврсне присиле. Наиме, мале земље се стављају између чекића и наковња где бивају савијане по мери ве-

³⁰ Вулетић, В. (2013). Социолошки поглед на светску економску кризу. *Теме*, 1, стр. 23.

³¹ Castells, M. (2000). *The End of Millennium*, Oxford: Blackwell, p. 307.

³² Шпенглер, О. (2010). *Пронаст Запада I-II*. Београд: Утопија, стр. 706.

ликих. Политичке и економске елите малих земаља имају велику одговорност али и искушење да не подлегну притисцима великих и у сферама које чине суштину, односно бит једног народа. У таквим условима промовише се тзв. прилагодљив човек и прилагодљива друштва. Доноси се велики број закона које у принципу није могуће применити у малим и неразвијеним земаљама. Ти су закони дословно преписани из законодавстава великих земаља и Европске уније. То се у многих сферама може назвати „имитацијом имитације“. Већ сама чињеница да је већина тих закона неприменљива све говори. Ако се свему томе додају изазови дерегулације који се промовишу као лек за све, онда је из тог галиматријаса тешко или готово немогуће изаћи. Глобализација је у ствари богата контроверзама које су инспиративне за мултидисциплинарна истраживања. Само се тако може наћи излаз из кризе.

Литература

- Бодријар, Ж., (2009). *Пакт о луцидности или интелигенција Зла*. Београд: Архипелаг.
- Волерстин И. (2003). Глобализација или период транзиције? – Поглед на дугорочно кретање светског система. У: В. Вулетић (Прир.), *Глобализација мит или стварност: социолошка хрестоматија* / Београд: Завод за уџбенике и наставна средства, 92-113.
- Вулетић, В., (2013). Социолошки поглед на светску економску кризу. *Теме* 1, 11-31.
- Dumenil, G. and Levi, D. (2011). *The Crisis of Neoliberalism*. Harvard: Harvard College.
- Castells, M. (2000). *The End of Millennium*. Oxford: Blackwell.
- Кругман, П. (2012). *Окончајте ову депресију. Одмах!* Смедерево: Хеликс; Београд: Интеркомерц.
- Ковач, О. (2009). Узроци и могући концепти решавања светске финансијске кризе. *Нова српска политичка мисао* 17(3-4), 7-24
- Лакроа М. (2001). *New age идеологија новог доба*. Београд: СЛЮ.
- Марковић, Д. Ж. (2008). *Глобална економија (прилог социолошком проучавању глобализације)*. Универзитет у Нишу – Економски факултет.
- Михайлов, В. А. и Буянов, В. С. (2008). *Глобализација*. Москва: РАГС.
- Мојси, Д. (2012). *Геополитика емоција, како културе страха, понижења и наде утичу на обликовање света*. Београд: СЛЮ.
- Oakeshott, M. (1962). *Rationalism in Politics and Other Essays*. London: Methuen & Co.
- Ралстон, С. Џ. (2011). *Пропаст глобализма и преобликовање света*. Београд: Архипелаг.
- Хафнер, П. и Крстић, М. (2013). Светска економска криза и концепт посткризног развоја. *Економика*, 4, 76-85
- Хејвуд Е. (2004). *Политика*. Београд: СЛЮ.
- Шпенглер, О. (2010). *Пропаст Запада I-II*. Београд: Утопија.

Др Владимир Јовановић¹
Универзитет привредна академија Нови Сад
Правни факултет за привреду и правосуђе, Нови Сад
Др Марија Јовановић²
Висока школа за економију и управу, Београд

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рад је примљен 02.04.2014.
Рад је одобрен 06.06.2014.

ПРЕДУСЛОВИ СВЕТСКЕ ЕКОНОМСКЕ КРИЗЕ И ПОТРЕБЕ ЗА КВАЛИТАТИВНИМ ПРОМЕНАМА У ЕКОНОМСКОЈ ТЕОРИЈИ И ПРАКСИ

Апстракт

Теза овог рада је, да је међународна финансијска криза која је почела 2007-2008 а чије се последице још увек осећају, само последњи у низу негативних економских догађаја проузрокованих теоријом због које је економија престала да проучава феномене из стварног света и постала идеологија која се заснива на математици. Иако су саме кризе инициране преполовавањем реалних зарада у многим земљама периферије, у Латинској Америци крајем 1970-тих, ови корени могу се пронаћи у економској теорији 1950-тих када је емпијска стварност постала непопуларна у академским круговима. На половини развоја овог теоретског цунамија- од његових почетака 1970-тих до данашњих финансијских крахова- налазимо на разарање производног капацитета бившег Совјетског Савеза. Сада се бумеранг враћа: нестајање богатства и социјални проблеми све више погађају саму Европу и Сједињене Америчке Државе. Рад заступа тезу да се ови догађаји морају посматрати као континуиран процес примене неокласичних и неолибералних економских политика које су уништиле реалне зараде и богатство, и то као процес који је трајао више од три деценије. Предуслов за поновно успостављање система социјалне заштите је схватање да пропаст општег система социјалне заштите није проузрокована 'пропашићу тржишта', већ 'неуспехом теорије'.

Кључне речи: економска криза, корени кризе, неуспех тржишта, финансијски крах, социјална заштита,...

ЈЕЛ Класификација: B520, F50

PRECONDITIONS OF WORLD ECONOMIC CRISIS AND NEEDS FOR QUALITATIVE CHANGES IN ECONOMIC THEORY AND PRACTISE

Abstract

Main thesis of this work is that international financial crisis which occurred in 2007 and 2008 year, is only last in line of negative economic events, that rises from theory because of which economy has stopped to examine the phenomena from the real world and become ideologue based on mathematics. Even those crises where

¹ jovanovicvld@gmail.com

² Marija.jovanovic.sr@gmail.com

initiated by cutting real wages in many countries in the economic periphery, in Latin America in the late 1970s, those roots can be followed in economic theory in 1950,s when empirical reality has become unpopular in academic circles. On a half development of that theoretical tsunami – from it beginning,s in 1970,s till contemporary financial crises – we supervene on destruction of production capacities of ex Soviet Union. Now it returns back like boomerang – the fading of wealth and social problems are reaching Europe and United States of America. This work represents thesis that these events has to be seen as continuous operation enforce of neoclassical and neo - liberal economics policy's that destroyed real wages and wealth. Processes that took more than three decades. Precondition for reconstruction of system of widespread welfare is apprehension that downfall of widespread welfare is not caused by market failure, but rather by theory failure.

Key words: *Economic crisis, crisis roots, market failure, financial crash, widespread welfare...*

Увод

Пут економског разарања почиње у време индустријализације која још увек била у току, а Хаванска повеља је у складу са тим организовала светску трговину. Све док у земљи постоји индустријски план, или док је проблем незапослености у некој земљи присутан, могуће је заштитити оно што је велики либерал Џон Стјуарт Мил назвао ‘индустријом у повоју’. У исто време је настала и визија индустријализације која представља саму суштину класичне економије развоја.³

Истовремено је мудро законодавство након финансијског краха 1929. упрегло финансије као услужну делатност производње, и већ 1945. Рузвелтов саветник за науку Ваневар Буш је Западу поставио задатак да помери ‘бескрајне границе научног знања’ кроз увек нове иновације.⁴

Четрдесет и седме године прошлог века учврстила се визија која ипак није била нова и није била карактеристична само за Запад. Када су руски интелектуалци неколико година након револуције 1917. почели да анализирају комунистичку економску политику, открили су да је то у суштини била иста политика индустријализације која је примењивана под Сергејем Витом, министром финансија за време последња два цара, али у условима потпуно различитог политичког режима.⁵

Визија из 1947. имплицитно се заснивала на дефиницији капитализма немачког економисте Вернера Сомбарта као система производње који има три основна елемента: а) предузетника, б) модерну државу, и ц) технолошки систем, тј. на идеји научног знања коме нема граница Ваневара Буша. Ова три основна елемента

³ Rainer Kattel, Jan A. Kregel, Erik S. Reinert, The Relevance of Ragnar Nurkse and Classical Development Economics, Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 21, Tallinn University of Technology, Tallinn, March 2009. Dynamics no. 21, Tallinn University of Technology, Tallinn, March 2009.

⁴ <http://www.nsf.gov/od/lpa/nsf50/vbush1945.htm#transmittal>

⁵ Често се заборавља се да су ову визију током XX века имали сви- Сједињене Државе Хенрија Форда, Хитлер, Стаљин и западноевропске земље са системима социјалне заштите су на исти начин разумеле стварање богатства у индустријализацији и масовној производњи, и аналогно томе финансијски сектор сматрале обавезно подређеним тој производњи.

успешног капитализма је, међутим, било изузетно тешко формализовати, и они су сви постепено нестали из економске теорије. Капитализам је почео да се дефинише као систем приватног власништва у коме тржиште одређује сву координацију изван фирме, односно на ономе што је Шумпетер називао лаичким схватањем да акумулација капитала по себи подстиче капиталистичку машину. Последица тога и нестанка Шумпетерове разлике између монетарне сфере (рачуноводствене јединице) и стварне економије је садашња доминација финансијског сектора над сектором производње.

Амерички економски историчар Ричард Голдвајт приказује историјски значај дихотомије између сировина и производње⁶ Недавно објављена књига документује да је овај процес опонашања био и основна стратегија Просветитељства Европе, а не компаративна предност.⁷

Богатство и сиромаштво нација још увек зависе од дихотомије између сировина са једне стране и производње и унапређених услуга са друге. Примера ради, експлозивни раст Јужне Кореје који је почео тек крајем 1960-тих када је та нација диверзификовала своју економију од пољопривреде и производње сировина у производне гране. Кроз веома необичну индустријску политику, Кореја се дистанцирала од своје ‘компаративне предности’ у пољопривреди. Поређења ради, Сомалија која је до средине 1960-тих била богатија од Кореје то није учинила, и уместо тога је наставила да се специјализује према својим компаративним предностима.

Траг економског пропадања које је погађало свет од средине 1970-тих је у великој мери последица неокласичне економске теорије (‘мејнстрим економије’, ‘стандардне економије из уџбеника’).

Занемаривање елемента економског раста и социјалне заштите

Економски раст током већег дела двадесетог века се заснивао на постојању изоморфизма- елемент јаке структуралне сличности – дуж целе политичке осе: сва успешна друштва двадесетог века су се заснивала на истој стандардизованој индустријској масовној производњи. Како Голдвајт истиче, иако у далеко мањој мери, индустријализација је била кључни фактор успеха који је изградио Европу. Теоријско објашњење се појавило још 1613. године са италијанским економистом Антониом Сера⁸ чију су теорију економског развоја засновану на повећању приноса и великој подели рада цитирали главни индустријски теоретичари деветнаестог века, немачки економиста Фридрих Лист и Маркс.⁹

О значају везе између Фридриха Листа и марксистичког разумевања значаја индустрије писао је Сзпорлук (1991).¹⁰ Током већег дела двадесетог века лево

⁶ Goldthwaite, Richard, *The Economy of Renaissance Florence*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2009., str. 6 – 8.

⁷ Reinert, Sophus, *Translating Empire, Emulation and the Origins of Political Economy*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2011.

⁸ Serra, Antonio, *A ‘Short Treatise’ on the Wealth and Poverty of Nations (1613)*, ed. Sophus A. Reinert, London: Anthem Other Canon Series, 2011.

⁹ Лист не само да је инспирисао америчке и континенталне европске економске политике, већ и руског министра финансија Сергеја Вита, који је превео Листово дело са немачког на руски.

¹⁰ Szporluk, Roman, *Communism and Nationalism: Karl Marx Versus Friedrich List*, Oxford:

и десно оријентисане напредне нације су све имале исте стратегије индустријализације. Теорије слободне трговине Давида Рикарда које се заснивају на компаративној предности у пракси су се примењивале само према колонијама. Док су Сједињене Државе инсистирале на Рикардијанској теорији трговине и стандардној уџбеничкој економији као темељу светског економског поретка, Пол Кругман се тек 1990-тих жалио да политика трговине самих САД није успела да прати принципе Рикардијанске теорије трговине: „Схватање трговине као квази милитарне конкуренције је конвенционална мудрост међу креаторима политике, пословним људима и утицајним интелектуалцима... Не само да је економија изгубила контролу над дискурсом, већ идеје какве се нуде у стандардним уџбеницима економије уопште не улазе у дискурс.”¹¹ Баш као што је случај са теоријама Давида Рикарда у деветнаестом веку у Енглеској, америчке теорије слободне трговине назване Вашингтонски консензус дуго су биле намењене превасходно извозу, а не употреби у земљи.¹²

Претварање економије у математику и њена формализација су се догодиле након Другог светског рата. Економија је постала ‘социјална физика’ заснована на физици краја XIX века. Традиционална економија развоја је нестала и Вашингтонски консензус је полако преузео њено место. Доласком неокласичне економије и неолиберализма све економске активности су почеле да се схватају као квалитативно сличне, у оштром контрасту са осом после Другог светског рата између САД и СССР. Поврх тога, Светска банка и Међународни монетарни фонд су у својим моделима почели да претпостављају пуно запосленост.¹³ Светског развој је бележио изузетне резултате у периоду од 1950. до 1973. у поређењу са slabим перформансама у периоду од 1973. до 2001 и касније о чему сведоче подаци Светске банке о расту бруто националног производа значајнијих светских региона у периоду од 2003. год. до 2012. Год.¹⁴

Током периода од 1973. до 2001. год. Латинска Америка је доживела низ ”изгубљених деценија”, почетак индустријализације у Африци је био неуспео, а други свет- економије које су планирали комунисти- је доживео шок слободне трговине који га је учинио сиромашнијим него што је био за време ноторно недовољно планиране економије. На Азију шок слободне трговине готово да није утицао и она је наставила са стратегијама индустријализације, које су у Индији и Кини почеле да се примењују крајем 1940-тих.¹⁵

Oxford University Press, 1991.

¹¹ Reder, Melvin Warren, Chicago, Ill. : University of Chicago Press, 1999, str. 6.

¹² Нажалост, на крају је и Запад почео да верује у верзију сопствене економске теорије намењену пропаганди.

¹³ Чак иако је само 10 или 20 процената потенцијално економски активног становништва у земљи заправо имало посао, претпостављала се пуна запосленост. Овај окрутни постулат Вашингтонског консензуса је омогућавао да се започну и наставе разарајуће шок терапије које су су погодиле Трећи, а затим Други свет. Једино што се сада бумеранг вратио када је талас разарања неокласичне економије погодио Сједињене државе и Европу кроз деиндустријализацију и финансијску кризу.

¹⁴ Извор: TheWorldBank <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/C7-CN-C6-EU-RU?display=graph>

¹⁵ Заправо, ако се подаци о Индији и Кини са њиховим огромним популацијама изоставе из ових података, за глобализацију се може рећи да је била неуспешна. Слика је још гора ако сагледамо овај развој кроз реалне зарада, уместо кроз БДП по глави становника (будући да

Од самог зачетка капитализма у средњем веку он представља проналаске и иновацију. Капиталисти су настојали да дођу до натпросечних профита, који се називају и рентама. Успешна друштва раног капитализма – Венеција, Република Холандија и Енглеска- су сва изградила своје богатство на три типа ренте.¹⁶

У модерној економији ренте од олигополија и иновација су се најпре рашириле као увећани профит предузетника, затим као веће зараде радне снаге која је имала све више вештина, а затим као већи опорезиви приход државе. У суштини, систем почиње да тражи троструку ренту: капитал, синдикати и влада сарађују како би поделили олигополистичке ренте. Минималне зараде су важно средство за обезбеђивање такве дистрибуције ренти од иновација. Како је и синдикат постао олигополистички кроз синдикализацију, Џон Кенет Галбрајт је описао капитализам у најбољем издању- оном у САД у деценијама које су уследиле након Другог светског рата- као систем у коме заједнички делују велики бизнис, велики синдикати и велика влада.¹⁷

Исте најбоље године раста су откривене у нордијским земљама, које су дуго сматране веома успешним Трећим начином између капитализма и комунизма. Случај Шведске је занимљив будући да се формула индустријског успеха након Другог светског рата може персонификовати у три особе, шумпетеријанског економисту Ерика Дахмена (1016-2005.), који је деценијама радио за штокхолмску Енскилда банку, власника Маркуса Валенберга (1899-1982.), и социјалдемократског политичара Гунара Стренга (1906-1992.).¹⁸ Стабилно повећање зарада- чињеница да је капитал постајао све јефтинији у поређењу са радом- обезбедило је кључни подстицај раста у златним деценијама економског раста. Зараде су биле иреверзибилне у монетарном смислу- кочница капитализма, али су имале и важан позитиван утицај током онога што је Хајман Мински правилно назвао финансијском кризом- такозване ”нафтне кризе” 1970-тих. Током ове кризе монетарна политика Федералних резерви под руководством Артура Бернза (од 1970. до 1978.) је била експанзивна, и крајњи резултат је био да је куповна моћ надница и плата одржана током кризе, док су негативе каматне стопе на непокрентности принудиле банке да дају новац и уложе га у производне инвестиције у стварној економији. Неокласични економисти, који су претерано наглашавали значај монетарне стабилности уместо стабилности стварне економије (Кејнзова ”тиранија нивоа општих цена”), обично Бернза сматрају неуспешним. У поређењу са колапсом потражње због уздржавања и коришћу коју финансијски сектор има од дефлације дуга током ове финансијске кризе, решење Артура Бернза се углавном сматра бољим. Бернз је био ученик Веслија Кле-

су зараде као проценат БДП генерално смањене).

¹⁶ 1) Она су доминирала сектором производње у Европи, постижући ренту од све већих прихода који не постоје у пољопривреди. 2) Скупљала су ренте од доминације удаљеном колонијалном трговином, и 3) сва су убирала ренту од доминације над природним ресурсима, као што су то у Венецији, маринирана или усољена харинга у Републици Холандији, и вуна у Енглеској. У сваком од ових случајева сировина се прерађивала.

¹⁷ Опоначајући Запад, Совјетски Савез је покушао да креира исту врсту ренти од идентичних грана привреде и економских активности које су доминирале у Сједињеним Државама - од челика и производње аутомобила, до путовања у свемир.

¹⁸ Стренг је био министар у шведској влади од 1947. до 1976., последњих 21 годину министар финансија. Индустријалац Валенберг и његов саветник Дамен су ручали заједно сваке среде, а капиталиста Валенберг и социјалдемократа Стренг су се састајали, често у тајности, како би решили велике проблеме.

ра Мичела. теоретичара пословног циклуса, који је такође био ученик Торстина Веблена, који се са правом може сматрати претечом Кејнза.¹⁹

Као економиста старе институционалне школе Артур Бернз је био свестан ризика који носи економија еквилибријума када је реалност сасвим другачија, то јест кумулативна узрочност. Бернзове речи из 1954. се веома добро могу применити на Запад данас: ”Упозорења Маркса, Веблена или Мичела да су економисти занемаривали промене које су се око њих дешавале, да је преокупираност стањима еквилибријума довела до трагичног занемаривања принципа кумулативне промене, су прошла незапажена.²⁰ Током година западњачког тријумфализма који је завладао након пада ”Берлинског зида” сви остаци обуздавања капитализма, нпр. они садржани у учењима Торстина Веблена, Џона Мејнарда Кејнза и Карла Полањја, су постепено заборављени. Тренутна финансијска криза је директна последица интелектуалне ароганције услед које су се ствари које се нису могле обликовати средствима које је мејнстрим бирао постепено почеле сматрати ирелевантним. Огромне ренте које финансијски сектор данас убира заснивају се на претпоставкама на којима се неокласична економија заснива и које доводе до ”грешака” модела ренте које сада убира финансијски сектор су заправо ренте засноване на претпоставкама. Финансијски капитал последњих десет година почео је да се претвара у релативно самосталну и самодоволну целину. Чак и више од тога, почео је да расте темпом који суштински надмашује капитал у сфери реалне економије.²¹ Данас се генерално признаје да Хајман Мински даје најбоље савремено објашњење финансијске кризе. Али када је председавајући Федералних резерви Бен Бернанк написао књигу о кризи 1929. године и Великој депресији, он је поменуо Хајмана Минскија само једном, и то само како би га дискредитовао из разлога што је Мински ”морао да се удаљи од теорије рационалног економског понашања.²²

Неокласична економија полази од претпоставке ”савршене конкуренције”, ”савршених информација” и ”савршеног предвиђања”. У таквим околностима компанији је тешко да заради новац, оне (уз претпоставку смањених прихода) рефлектују реалност земаља трећег света, а не земаља првог света.²³

¹⁹ L. Randall Wray, “Veblen’s Theory of Business Enterprise and Keynes’ Monetary Theory of Production”, in Reinert, Erik S. and Francesca Viano (eds.), Thorstein Veblen: Economics for an Age of Crises, London: Anthem Other Canon Series, четврто издање, 2012. год.

²⁰ Arthur F. Burns, The Frontiers of Economic Knowledge, Princeton: Princeton University Press, 1954., стр. 46.

²¹ Петар Хафнер, Милош Крстић, Светска економска криза и концепти посткризног, Економика, Ниш, 4/2013, стр. 90

²² Ben Bernanke, Essays on the Great Depression. Princeton: Princeton University Press, 2000, стр. 43.

²³ Несхватање да капитализам представља убирање ренти које се заснивају на иновацијама, Светска банка и ММФ су провели готово 40 година уништавајући ренту која се заснива на производњи на периферији света – од Перуа, преко Русије до Монголије и сада самог запада, док су се фокусирали на финансијске ренте. Када су слободнотрговински шок и деиндустријализација која је уследила погодили земљу средином 1970-тих реалне зараде у Перуу смањене за више од пола. Година 1978. је у Перуу званично названа ”годином шкртости.” Из перспективе вашингтонских институција прича се може представити као један од успеха зато што је извоз доживео нагли успон. У стварности, приход просечне особе је смањен за више од половине. Вема сличан процес деиндустријализације и преполовљавања реалних зарада одвијао се у Монголији почетком 1990-тих.

Сада су финансијска тржишта доживела колапс и на западу, а чак и Сједињене Државе сматрају да је превише слободне трговине подрило њихову производну базу и да је смањена куповна моћ обичног човека основна препрека опоравку и повећаном запошљавању. У покушају опоравка, заборавивши кључни Кејнзијански парадокс штедње, запад је прихватио исти напад на куповну моћ и ниво зарада који се заснивао на штедњи и претходно је виђен у Перуу и другим латиноамеричким земљама и касније у другом свету. Резултати обећавају да ће бити једнако деструктивни према реалним зарадама и куповној моћи на западу као што су били и у остатку света.

Деиндустријализација великих делова Латинске Америке и мале индустрије која је зачета је у Африци почела је средином 1970-тих. Деиндустријализација другог света започела је више од 20 година касније, након пада “Берлинског зида”. Трећи талас деструкције представља финансијска криза која је започела у Азији²⁴ у лето 1997., а у Русији у лето 1998. Ове кризе су биле проба за кризе које ће погодити језгро капитализма, Сједињене Државе и Западну Европу, 10 година касније. Сличан образац повећаног извоза праћеног падом зарада се сада може видети на периферији ЕУ, што нормално рефлектује пропадање услова трговине. Азијска криза се сматрала последицом “азијских вредности” и “крони капитализма”, а не било какве слабости у структури капитализма или у економској теорији.²⁵

У Русији је неолиберална шок терапија 1992. године довела до уништења производних структура и реалних зарада. Индустријска производња је смањена за више од 50 процената, а реалне зараде за готово 50 процената. Пољопривредна производња доживела је исти пад. Такође је важно приметити важну улогу коју је морало одиграти огромно прецењивање рубље. Тек са масивном девалвацијом у јесен 1998. производња и зараде су почели да се опорављају.²⁶

Током садашње кризе “ратови валута” превасходно доводе до финансијске добити од шпекулација, штета коју су националне производне структуре претрпеле због вештачких курсева – као што је случај у Грчкој и другим земљама на периферији ЕУ.

Поновна појава „пост-индустријског феудализма“

Први талас разарања неокласичног богатства погодио је већину Латинске Америке почев од средине 1970-тих. У исто време Африка је почела да губи оно мало индустрије коју је континент успео да изгради. Други велики талас деструкције погодио је други свет након пада “Берлинског зида” 1989. Садашња економ-

²⁴ Један од проблема азијске кризе био је и колапс Лонг-Терм Капитал Манаџмента у Сједињеним Државама 1998. године, губитак од 4,6 милијарди долара за мање од 4 месеца. Међутим, ова два упозорења која показују механизме економског колапса никада нису посматрана као сигнали упозорења да нешто можда није у реду са економским системом и економском теоријом.

²⁵ У борду директора ЛТКМ налазили су се Мајрон Сколс и Роберт Ц. Мертон, који су – иронија судбине – поделили Нобелову меморијалну награду за економију неколико месеци након што је почела азијска криза 1997.

²⁶ Report No. 32308-RU, From Transition to Development, A Country Economic Memorandum for the Russian Federation, March, 2005. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/8628/323080RU.txt?sequence=2>

ска криза у Европској унији започела је у Балтичким земљама, и њен основни узрок је дугорочни утицај озбиљне деиндустријализације земаља који се догодио почетком 1990-тих, заједно са одбијањем да се ускладе курсеви како би се сачувала производна структура уместо да се сачувају банке.²⁷

Сада се чини да једна за другом земљом у Европи почевши од Грчке постају жртве истог обрасца деиндустријализације и валута којима је вредност превисоко одређена. Изненађење представља сазнање да Немачка изгледа није савладала лекције које о превисоко одређеној вредности валута које су тако јасне од уједињења две Немачке 1990.

Исти механизми се сада испољавају у Грчкој. Само неколико нација изван језгра капитализма (Западне Европе и Северне Америке) избегло је таласе разарања 1970-тих и 1990-тих. Тек сада са пропашћу мејнстрим економије која прави јасну разлику између финансијског сектора и стварања правог богатства су Западна Европа и Северна Америка погођене разарањем неокласичне економије. Бразил, Индија и Кина, преживеле су готово без последица фундаментализам слободног тржишта и шок слободне трговине који су пратили пад ”Берлинског зида”, који је неко назвао ‘крајем историје’. Искуство ових земаља је у оштром контрасту са масовним разарањем социјалне заштите које је погодило СССР/Русију. Основна разлика између БИК земаља (Бразил, Индија, Кина) са једне стране и СССР/Русије са друге стране је у брзини либерализације трговине. Индија и Кина су споро отвориле систем индустријске заштите који је постојао од краја 1940-тих. И Кина и Индија су несумњиво сувише дуго штитиле своје индустрије. ”Економско чудо” Бразила започело је 1960-тих и почетком 1970-тих, али од тада и бразилска економија и бразилска идеологија развоја биле су неусклађене са остатком западне хемисфере.

Као Индија и Кина, Бразил је био заштићен институционалном инерцијом и великом разноврсношћу економиста.²⁸

Русија је можда повратила изгубљену територију у поређењу са БИК земљама. Међутим, земље које су прошле кроз шок терапију деиндустријализације наставиле су другим путем раста без обзира што су претходно биле капиталистичке или планске економије.²⁹

По много чему Сједињене Државе се могу сматрати прототипом успешне развојне државе.³⁰ Структурна промена која се сада догађа на западу и која се поја-

²⁷ Reinert, Erik S. Rainer Kattel, ‘Modernizing Russia: Round III. Russia and the other BRIC countries: forging ahead, catching up or falling behind?’, 2010. <http://tg.deca.ee/files/main/2010090707562222.pdf>

²⁸ Неолиберализам се сусрео са отпором критичне масе економиста чија убеђења су се разликовала од неокласицистичких. Огромна бразилска развојна банка, БНДС (која сада има већу базу капитала од Светске банке) и даље игра кључну улогу у расту Бразила.

²⁹ Масовно уништење индустрије уништило је ренте великог броја индустријских радника и службеника средње класе. БДП ових деиндустријализованих земаља прошао је кроз структурну трансформацију у зарадама и приход самозапослених радикално се смањило као проценат БДП, док је сектор финансија, осигурања и непокретности брзо порастао.

³⁰ Амерички економиста Хенри Кери (1793-1879.) инсистирао је да ће превише трговине са Британијом преклудирати Сједињене Државе од уживања добробити будуће технолошке промене. Кери је такође осмислио ”мапу робе”, која илуструје како присуство производног сектора мења начин на који се приход дистрибуира у нацији. Керијева мапа, која је могла бити названа и мапом ”синергије развоја”, представља илустрацију вековима старе опсервације

вила са великим падом руског БДП а чије је ускрснуће раста у великој мери било праћено новом дистрибуцијом прихода, у којој је раст ФОН сектора имао значајну улогу.

Закључак

Можда је најбоља метафора за данашњу економску ситуацију на западу библијски „мамон“ (Лат. Маммон) непродуктивни новц који представља све већи део финансијског сектора. Као што је Френсис Бекон рекао још пре 400 година: ”Новца је као ђубриво, није добар осим ако се рашири”.

Неокласична економија – која не прави разлику између финансијске економије и стварне економије – ово разарање стварног богатства и акумулацију доконог капитала види само као безазлену тржишну активност. Неолиберализам је у пракси значио отмицу тржишне реторике од стране финансијског капитала како би се оживело оно што се чинило да постаје модерна верзија дужничког ропства. Ово је исти проблем који демократија није могла да реши 1930-тих.

Ситуација са којом је свет суочен од 2012. је по много чему слична оној са којом се свет суочио у револуционарној 1848. Економија слободне трговине је тријумфовала 1846. са укидањем Закона о житу, али је победа била кратког даха. Широко распрострањени социјални проблем и масивна финансијска криза 1847. су припремили тло за револуције у великим европским земљама са изузетком Енглеске и Русије 1848. Победу средњег решења је добро описао немачки економиста Густав Шмолер у свом инаугурационом говору за ректора Универзитета у Берлину 1897.:”Симплицистички оптимизам „лаиссез-фаире“ и детињаста и неозбиљна залуђеност револуцијом, наивна нада да ће тиранија пролетаријата довести до среће у свету, све више су показивали своју стварну природу, они су били близанци неисторијског рационализма... старе доктрине индивидуалистичког природног закона су трансформисане од хуманистичког идеализма Адама Смита у чврсти мамонизам Манчестерске школе и (били су бескорисни за тренутну ситуацију)... период од 1870-1890. је довео до теоретског и практичног банкрота обе старе школе”.

Задатак је поново да се опорави средње решење. Нема сумње шта би већина људи данас изабрала од три политичка система који су довели финансијски капитал под контролу током 1930-тих – комунизма, фашизма и Њу Дила. Али, да ли је то могуће све док неокласична економија (корисне алатке финансијског сектора) практично има монопол над западним универзитетима? Манчестерска школа која има корен у неолиберализму 1970-тих је још једном показала своју разорну моћ. Након таласа разорног утицаја најпре у трећем свету, а затим у другом – бившем комунистичком свету, дошао је ред на први свет, сам Запад. Поново се треба сетити лекција Густава Шмолера и Историјске школе економије коју је он основао, која је осмислила западноевропску државу са социјалном заштитом. Неколико тачкова не треба поново измишљати. Принципи Хаванске повеље које су једногласно одобрили чланови Уједињених нација 1948. могу такође у данашњем контексту да служе као основа за светски економски предак који креира, пре него уништава масовну социјалну заштиту. У тријумфализму који је уследио након пада берлинског зида и политичко средње решење и његови успешни механизми за стварање социјал-

о утицајима производног сектора. Данас се мапа може користити за објашњење механизма који су довели до структурних примена у дистрибуцији прихода које се примењују у Перуу којима је су политике Вашингтонског консензуса повећале сиромаштво на периферији света.

не заштите су били изгубљени за економску теорију понајвише због онога што је Шумпетер описао као Рикардијански порок- примена веома поједностављених апстракција за решење практичних проблема. Или, како то Волфганг Дрекслер назива, ‘ирелевантност методологије’.

Уколико амерички сан треба поново оживети, то није могуће без ускрснућа економског разумевања какво је од 1820. надаље креирало америчку индустријализацију, али у новом и садашњем контексту

Постоји политичко средње решење које се може оживети, а са њим другачији канон економије од оног који је представљала неокласична економија и Вашингтонски консензус. Овај канон који се заснива на искуству мора такође као Шумпетер и многи други разликовати стварну економију од финансијског сектора, увиђајући да се, ако није регулисана, симбиоза која у добра времена постоји између финансијског сектора и стварне економије може развити у ситуацију у којој финансијски сектор више не додаје вредност стварној економији, већ паразитски уништава вредност, што земље као што су Грчка и Сједињене Државе сада доживљавају. У овој другој канонској традицији економске активности су квалитативно различите, и ово схватање представља неопходни темељ за стварање националног богатства.

Literatura

- Arthur F. Burns, *The Frontiers of Economic Knowledge*, Princeton: Princeton University Press, 1954.
- Ben Bernanke, *Essays on the Great Depression*. Princeton: Princeton University Press, 2000.
- Goldthwaite, Richard, *The Economy of Renaissance Florence*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2009.
- Петар Хафнер, Милош Крстић, Светска економска криза и концепти посткризног, *Економика*, Ниш, 4/2013.
- Rainer Kattel, Jan A. Kregel, Erik S. Reinert, *The Relevance of Ragnar Nurkse and Classical Development Economics*, Working Papers in Technology Governance and Economic Dynamics no. 21, Tallinn University of Technology, Tallinn, March 2009.
- Reder, Melvin Warren, Chicago, Ill. : University of Chicago Press, 1999.
- Reinert, Sophus, *Translating Empire, Emulation and the Origins of Political Economy*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 2011.
- Reinert, Erik S., ‘Globalisation in the Periphery as a Morgenthau Plan: The Underdevelopment of Mongolia in the 1990’s’, in Reinert, Erik (ed.), *Globalization, Economic Development and Inequality: An Alternative Perspective*, Cheltenham: Edward Elgar, 2004.
- Reinert, Erik S. Rainer Kattel, ‘Modernizing Russia: Round III. Russia and the other BRIC countries: forging ahead, catching up or falling behind?’, 2010.
- Serra, Antonio, A ‘Short Treatise’ on the Wealth and Poverty of Nations (1613), ed. Sophus A. Reinert, London: Anthem Other Canon Series, 2011.
- Szporluk, Roman, *Communism and Nationalism: Karl Marx Versus Friedrich List*, Oxford: Oxford University Press, 1991.

- John Kenneth Galbraith, *Economics and the public purpose*, Houghton Mifflin, Boston USA, 1973.
- Jeffrey D. Sachs, *The End of Poverty, Economic Possibilities for our time*, Penguin Group, New Yourk, 2005.
- L. Randall Wray, “Veblen’s Theory of Business Enterprise and Keynes’ Monetary Theory of Production”, in Reinert, Erik S. and Francesca Viano (eds.), *Thorstein Veblen: Economics for an Age of Crises*, London: Anthem Other Canon Series, četvrto izdanje, 2012.
- Vaswani, Padma, *Transitions*, (3 ed.). Vikas Publishing House Pvt Ltd, (2012).
- Paul Krugman, *End This Depression Now*, WW Norton & Co., New Yourk, London, 2012.

Internet izvori

- <http://www.nsf.gov/od/lpa/nsf50/vbush1945.htm#transmittal>
- <http://www.tradingeconomics.com>

Др Аца Марковић¹
Вера Крмпот²
Универзитет Унион Никола Тесла
Факултет за пословне студије и право, Београд

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рад је примљен 25.06.2014.
Рад је одобрен 25.08.2014.

ХОЛИСТИЧКО-СИСТЕМСКИ ПРИСТУП УПРАВЉАЊУ ПРОМЕНАМА

Апстракт

Да би смо разумели функционисање организационих система свесних циља, ми морамо да напустимо класичан приступ у објашњењу начина њиховог функционисања, а то је картезијански, механицистички приступ. Функционисање целине се више не може тумачити из разумевања начина функционисања делова. Холистички принцип нас учи да целина није прост збор делова и односа који њима владају, већ је то и однос делова према окружењу а и однос целине и веза према окружењу. Овај рад има за циљ да покаже да је управо холистичко-системски приступ управљању променама адекватан приступ јер, сагледавајући организацију као целину која је увек више од простог збира својих делова, на системски начин обезбеђује да се промене сагледавају као процес, редослед, сет корака у креирању и имплементирању одговарајуће промене и обезбеђује да такве промене буду одрживе.

Кључне речи: холистичко-системски приступ, управљање, промене, целина, окружење

ЈЕЛ Класификација: М10

HOLISTIC-SYSTEMIC APPROACH TO CHANGE MANAGEMENT

***Abstract:** In order to be able to understand the functioning of an organizational system that is conscious of its goal, we must abandon the classical approach to the explanation of how they function, and that is Cartesian, mechanistic approach. Functioning of a whole can no longer be interpreted through understanding of the functioning of its parts. The holistic principle teaches us that any whole is not a simple sum of its parts and relationships that govern them, but it is also the relationship of parts with the environment and the relationship of the whole itself and the interconnections towards the environment. This paper aims to show that holistic- systemic approach to change management is adequate approach because, by looking at the organization as a whole that is always more than simple sum of its parts, it provides – in a systematic way – changes to be perceived as processes, orders, sets of steps in designing and implementing appropriate changes. It also ensures that such changes remain sustainable.*

Key words: holistic-systemic approach, management, changes, whole, environment

¹ aca.markovic@eps.rs

² krmpotz@open.telekom.rs

Увод

Холистички приступ подразумева приступ где је целина важнија од њених саставних делова. Иако је као концепт холизам значајно присутан у великом броју сфера људских активности и интересовања као што су медицина, филозофија, социологија, образовање, у пословној сфери холизам се спомиње тек у новије време.

Степен, обим и брзина промена с којима се организација суочава у двадесет првом веку су већи него у било којем другом тренутку људске историје, с тенденцијом да се и даље повећавају. Простор у којем се организације стварају и у којем делују потпуно је различит од досадашњих услова. Параметри коришћени да нам дају смернице нису више релевантни. Потребна су нам нова решења, нова упутства, нове смернице и нове идеје, нови начин размишљања и то за следеће ствари: 1) да схватимо куда треба да стигнемо јер ни наши циљеви апсолутно више не могу остати исти у ситуацији када се мења све; 2) да одредимо којим путем треба да кренемо да бисмо то остварили.

Промењено је све, па и сама стварност. Промене су толике да сада практично имамо две стварности: једну „стварну“ а другу виртуелну и у обе морамо подједанко добро да се сналазимо. Можда је најтеже то да су промене толико брзе да захтевају размишљање и адаптирање у ходу.

Управљати променама значи да, пошто се све око нас константно мења (сада само брже и у значајно већем обиму) ми морамо да променимо (трансформишемо, побољшамо) сами себе – своју организацију – да би то ново, промењено стање одговарало новим условима постављеним пред нас. Невоља је што су промене сталне, не иду увек у истом смеру, нити су једнаке по интензитету и динамици, често ни по предзнаку који их квалификује, тако да једном имплементирана промена не може да траје вечно, а у данашње времене може да траје чак ни дуго.

Можда је зато отпор ка променама код људи толико чест, толико снажан и тако тежак за превазилажење. Ипак, и ту има лека. Те „лекове“ - како предвидети промене, како им одговорити, како иницирати и имплементирати одговор у нашој организацији, како превазићи отпор и променом постићи нови квалитет, како људе мотивисати да (таман кад виде резултате претходних напора) буду спремни увек изнова на промену ради опстанка – ове „лекове“ и одговоре на ова питања мора да пружи лидер организације.

И није довољно само да његови одговори буду „правилнији“ од одговора неког другог лидера. Да би био успешан лидер, он мора истовремено и да нађе право решење, и да га на прави начин имплементира, контролише, анализира и из њега нађе нове одговоре на нова питања која неминовно долазе. То је разлика између успешних и неуспешних менаџера. Мада, анегдота каже да неуспешних менаџера заправо нема. Они просто више нису менаџери.

Свака организација је систем

Организацију дефинишемо као социјални скуп људи који има своју структуру и којим се управља да би се задовољила одређена потреба или да би се остварили заједнички циљеви. Општа теорија система изучава општи апстрактни систем као модел свих система, а он обухвата, осим, на пример, теорије скупова и теорије веза, обухвата и теорију управљања и теорију организације. Код управљања, то може бити управљање самим собом или управљање групом (организацијом), у оквиру чега се у новије време јавља и разматрање управљања променама.

Општа теорија система омогућила је у друштвеним областима истраживање сложених структура и сагледавање врло сложене архитектуре савремених организационих система. Једна од дефиниција система (Мајер) говори о томе да систем обухвата укупност или комплексност елемената, односно појединачних делова. Систем поседује структуру, реализује функцију и прослеђује или прерађује информације.

Системски приступ, на нивоу теорије система, заснива се на способности апстраховања вишег реда, односно на издизању појединачног на ниво општег, на ниво виших принципа и појава у формализацији и дефинисању интеракција свих елемената система. Полазну основу представља чињеница да су у свакодневном животу сви елементи друштвених односа међусобно повезани и утичу један на другог у непрекидном низу узрочно-последичних односа. Систем је мрежа међусобно повезаних компонената које заједно раде да би оствариле циљ тог система (Деминг, 1993). Тек када у потпуности схвате и сагледају ове везе (односе) у систему (организацији), менаџери могу да управљају њима и усмеравају активности ка постизању дефинисаног циља.

Исти систем може да донесе било позитивне, било негативне резултате. Само побољшање (као процес) система може да доведе до дугорочних и одрживих резултата.

Сваки део система има обавезу према систему; основна обавеза сваког дела је да учествује у остварењу заједничког циља.

С обзиром да је систем испреплетаност међузависних компоненти које врше заједничке активности ради постизања циља, неопходно је да лидери у потпуности разумеју поменуте међузависности. Још је важније да овим активностима управљају, усмеравајући све напоре и активности ка постизању заједничког. Значи, примарна обавеза сваког дела система није да се испуне парцијални резултати, као што су, на пример, повећање сопствене продуктивности, профита, продаје, или било која друга мера која би могла служити такмичењу са осталим деловима (компонентама) система. Када се дају препоруке за побољшање система, мора се прецизно утврдити како те препоруке доприносе заједничком циљу. На крају крајева, једна компонента не мора увек бити свесна свих фактора који утичу на окружење у којем egzистира и оперативно делује.

Организација је друштвена јединица људи тако структурирана и којом се управља на такав начин да задовољава потребе или достиже циљеве. Холистички приступ подстиче системско размишљање и деловање јер системско размишљање и деловање доводе до системских решења. Системска решења су решења која су одржива јер су оптимална како за поједница (групу, пројекат, заједницу), тако и за њихова окружења, било да је реч о природном или друштвеном окружењу.

Проблеми у организацијама врло често имају узрок у непоштовању основних системских принципа организације (било у садашњости, било у прошлости организације), али и у недовољном поклањању пажње окружењу организације и односима са другим системима.

Холистичко-системски приступ

Системски приступ побољшању било које организације није лак процес. Свака врста организације формирана је зато да задовољава одређене потребе, било да су оне друштвеног било индивидуалног карактера, и да обезбеди стабилност за будућност. На кратке стазе, ово можда звучи лако. Међутим, дугорочно гледа-

но, управљање организацијом захтева системски приступ који значи константно праћење окружења (природног и друштвеног) и константну потрагу за новим решењима и новим начинима задовољавања потреба.

Побољшање (као интерна промена) организације као одговор на промене у окружењу није ствар одабира једног или другог теоријског решења, већ је то ствар остваривања равнотеже између свих делова система ради: а) функционисања у систему промена које престављају константу; б) остваривања зацртаног циља организације.

Код холистичког приступа менаџменту неопходно је да све релевантне одлуке у управљању буду истовремено добре за организацију као целину, када се организација сагледа из свих аспеката: економског, друштвеног, еколошког, из угла људских ресурса. Све ово се мора обезбедити подједнако, и краткорочно, и на дуге стазе.

Одлуке више не могу бити усмерене само на циљеве; оне морају тежити ка холистичком контексту. Холистички контекст за једну организацију је контекст који обухвата све циљеве и акције који воде ка реализацији визије, односно мисије због којих је организација иницијелно и основана. Ово је веома важно јер на тај начин обезбеђујемо да наше акције не добију нежељене последице (*the law of unintended consequences*).

По истом принципу по којем је још Аристотел тврдио да целина представља више од простог збира својих делова, исто тако је и организација било које врсте више од суме својих чланова. Када људи оформе организацију било ког типа, истовремено настаје и један нови квалитет који сад припада групи као новом ентитету. Тај нови и, слободно можемо рећи, јединствени квалитет, својствен је свакој групи посебно и као такав он је непоновљив. То је квалитет који чланови организације истовремено: а) стварају; б) користе. То је квалитет својствен датој групи и он чини пресудну разлику када треба установити зашто од две наизглед потпуно једнаке групе једна јесте успешна у остваривању својих циљева, а друга није.

Већ су последње деценије прошлог века (Дракер, 1988) показале да ће се нове организације морати заснивати на информацијама. Савремену организацију која постоји у условима високе примене савремене информатичке технологије карактерише и низ промена у сфери управљања. Императив је перманентно образовање и усвајање нових знања и вештина потребних за решавање све сложенијих задатака у све краћем року. Динамичност промена диктира да једино благовремено усвајање и имплементација техничко-технолошких решења може обезбедити да останемо конкурентни и послујемо успешно.

Надаље, савремени холистичко-системски приступ организацији указује и на нове путеве остваривања успешности (Вученовић, Марковић, 2011). Поред два класична пута успешности (карактеристична за класичну теорију организације) који се заснивају на: а) стеченим сазнањима о успешности ранијих радних поступака; б) ограничавању ентропије; аутори наводе још пет начина за остваривање успешности у савременим условима пословања: - техничко-технолошка достигнућа као извориште успешности; - заједнички рад људи; - развој науке; - иновације и иновациони процеси; - ментална енергија, односно повећано коришћење природних надарености људи.

Мото свих промена јесте побољшање квалитета живота како људског друштва у целини, тако и сваког појединца. За то је неопходно да постоје услови у којима и појединци и организације својом креативношћу и иновирањем, користећи научно-техничка достигнућа, креирају и имплементирају промене чије друго име, заправо, мора бити побољшање. Холистички концепт предвиђа да смо сви у једном

тренутку корисници, а у другом тренутку иноватори који доносе промене, имајући на уму увек целину која мора бити и јесте више него прост збир саставних делова.

Холистичко-системски приступ доживљава своју реализацију у практичним условима кроз процесе дизајнирања и пројектовања према принципима и методама развијеним у теорији система, а у новије време и системског мишљења (*systems thinking*). Неопходно је да постоје и функционишу одређени пословни процеси у организационом систему који омогућују постизање потребног нивоа ефикасности и ефикасности, односно квалитета. Интеграција ових процеса у јединствен систем квалитета постиже се правилним избором и имплементацијом метода менаџмента које су иманентне управљању променама (*change management*).

Холистички начин размишљања је метод који омогуће и појединцима и целој организацији да побољшају резултате. Холистичко-системски концепт подразумева сагледавање свих аспеката живота, свест о томе да постоји међузависност између индивидуалних јединица у току њиховог повезивања које доводи до стварања целине. Целина заправо и постоји кроз овакво, интегрисано постојање индивидуалних делова.

Системско размишљање узима у обзир све аспекте живота ради општег добра система (целине). Ако је тај систем (целина) једно биће, онда је опште добро тог система једно задовољавајуће стање тела, ума и духа као целина.

Ако је тај систем једна пословна организација, системски приступ значи узимање у обзир целокупног интегрисаног система компаније, њеног производног процеса, запослених и окружења. Овакав приступ повећава значај одговорности сваког појединачног члана за успех целине.

Организација у новој економији постаје све флексибилнија, а на то су утицале потребе да се променама утиче на овладавање утицаја окружења. Ово изискује да организација више нема само хијерархијски (вертикалан) модел организовања, већ се све више развијају модели децентрализованих (хоризонталних) структура. Организација сада другачије мора да доживљава и себе и своју управљачку структуру да би успела да одговори на захтеве који су последица глобалних тржишно-развојних промена. „Организација предузећа постаје све више праволинијска, односно, структура заснована на децентрализованим и фрагментисаним организационим сегментима који су знатно флексибилнији, мобилнији, а тиме и лако расположиви за управљање. Ово никако не треба схватити да децентрализација организационе структуре доводи до дезинтеграције пословних система. Обрнуто, интегрисаност система постаје све учесталија и присутнија, али на другим принципима.”³

Холистички концепт пословне организације полази од тога да је свака менаџмент ситуација јединствена (уникатна) и зато јој не треба прићи с готовим, унапред задатим решењима; холистички менаџмент искључује репликацију.

Пословна структура схваћена у најширем смислу речи добија (Тофлер, 2006) сасвим другачију структуру јер традиционална бирократија није условљена тако да може да одговори на захтеве и изазове двадесет првог века. Зато таква структура не можда ни да искористи могућности и потенцијале које пруже тржиште и економија новог доба.

Схватајући организацију на холистички начин, долазимо до закључка да је флексибилност једна од основних карактеристика које свака организација мора да усвоји и развије и, аналогно технологији и техничким достигнућима и захтевима, оствари модалитете организовања који имају већи степен самосталности као основу за афирмацију стваралаштва и креативности.

³ Ђорђевић, Б. (1993): *Основе менаџмента*; Сириус: Ниш, стр 397

Класична економска теорија користи приступ изучавања феномена путем модела као апстракције стварности. Савремена пословна економија користи приступ изучавања путем анализе случајева (*case studies*) где доминира холистички приступ који подразумева: - иницијативу „одоздо“; - принцип јединствене разноликости (Ђуричин, 2013). Као главни резултат оваквог приступа добијамо: а) могућност идентификовања феномена; б) могућност идентификовања структуре фактора који утичу на феномен; в) могућност идентификовања кључних показатеља успеха.

Предност холистичког приступа над хијерархијским је у томе што промовише иницијативу „одоздо“ (*self-management*). Савремено окружење је сложено и променљиво; врло је тешко сагледати дугорочне трендове; зато је неопходно смањити дистанцу између оних који формулишу стратегију и оних који је имплементирају.

Нову економију одликује: системски приступ (систематизација) уместо аутоматизације, интеграција уместо сегментације радних јединица, дистрибуција моћи, континуирано и доживотно учење и усавршавање јер је, на супрот специјализације, неопходна генерализација вештина и знања.

Управљање променама у организацији

Управљање променама је начин на који организације данас остварују циљеве због којих су основане.

Због карактера савременог пословног окружења у условима нове економије, способност управљања променама има изузетан значај. Карактеристике новог пословног окружења могу се анализирати са становишта најзначајних покретача промена, импликација њиховог утицаја и кључних фактора успеха. Управљати променама значи остварити системски и структурирани приступ у стварању (одрживе) промене понашања чланова у једној организацији.

Код управљања променама важно је да лидери буду свесних следећих чињевица које увек прате иницирање промене: - незадовољство оствареним резултатима; - незадовољство до тада имплементираним стратегијама; - постојање визије бољих решења која могу и морају да се саопште и објасне другима; - постојање стратегије за имплементацију промене и остварење жељеног стања; - отпор спровођењу промена увек постоји, али га је могуће превазићи.

Организација се посматра као удружена група људи који заједно раде на остваривању како појединачних, тако и заједничких циљева. Данашња информатичка ера захтева ниво организационе интелигенције који омогућује брзу реакцију на промене. При томе лидери имају задатак да управљају циљевима, структуром и процесима у организацији на начин да свако може независно да користи интелигенцију у унапређењу перформанси организације и да их усклађује са жељама свих заинтересованих страна и друштва у целини (с интересима свих удеоличара).

На овај начин савремено схватање менаџмента афирмише људски аспект функционисања организације што се поставља у врх интересовања савремене теорије менаџмента која се бави управљањем променама. То значи да организација примењујући методе планирања перформанси ефикасности и ефикасности, контроле, оцењивања, интерне и екстерне евалуације, акредитације и друге, те унапређујући свој рад на бази стечених знања их ових поступака, има карактер учеће организације (*learning organization*).

Процес побољшања (увођења промене) сачињавају три међусобно повезане фазе: 1) иницирање промене (сагледавање и уочавање потребе за променом и стварање нове визије); 2) управљање променом (планирање и комуникација, стварање

поверења и оспособљавање запослених); 3) одржавање промене (институционализовање филозофије промене).

Организациона промена је начин на који организације могу да се прилагоде окружењу те се назива адаптивна промена. Међутим, обим и брзина данашњих промена има изглед лавине која се незадрживо обрушава на организацију и представља најтрауматичнији догађај и за саму организацију и за њене чланове. Преокупираност организационим променама зато и не треба да чуди па се због тога у теорији јавља више назива и концептуалних приказа исте појаве. Срећемо термине као што су организациони развој, трансформација, корпоративни преображај.

Како и с којим алатима се ухватити у коштац с управљањем променама као делом модерног менаџмента? *Change management* је заправо редослед целог низа процеса који се иницирају да би се обезбедила имплементација значајних промена на један системски постављен и контролисан начин.

Фокус *change management*-а није, па можда није чак ни примарно, на резултату који ће предузета промена донети. Битни су, заправо, ти нови, променом успостављени односи од којих се очекује да донесу жељене резултате. Разлог за наведено лежи у потреби да, практично, чим завршимо једну, изнова и изнова иницирамо друге промене и да њима управљамо. Сет, редослед и правилан низ процеса и адекватно успостављени односи помоћи ће да се исти резултат оствари и код иницирања и управљања наредном променом.

Од адекватне, свеобухватне стратегије управљања очекује се да испуни следеће задатке: - да води жељеном резултату и остварењу циљева; - да омогући одржива и мерљива побољшања; - да надограђује способности организације да и у будућности адекватно и правовремено одговара на промене. Један од циљева управљања променама је усклађивање људи и организационе културе са стратешким померањима с којима се организација сусреће да би се на тај начин превазишао отпор према промени и да би се повећао степен учешћа свих у постизању ефикасне трансформације и у остваривању циљева. Постизање одрживе промене увек мора да започне јасном перцепцијом садашњег стања у организацији. Након тога, потребно је да уследе адекватне и циљно-усмерене стратешке акције и опредељења.

Процес промене се најчешће примењује на промену постављених задатака и/или на промену структуре (структуралну промену). По својој природи, процес промене је у највећем броју случајева или инкременталног или трансформационог карактера.

Процес промене схваћен као пројекат са прецизно дефинисаним циклусима има више предности: - дефинише учинке које сваки учесник треба да оствари; - повећава вредност организације све удеоничаре (*stakeholders*); - убрзава ритам промене; - промовише континуирано учење и усавршавање. Веома је важно обезбедити да стратегије управљања променама буду вођене и усмераване према променама које неминовно морају да се десе, али не треба изгубити из вида активности на постизању личне трансформације неопходне да би пројекат (процес промене) био успешан.

Одговор на питање шта је то трансформација добијамо увидом у чињеницу да трансформација настаје као резултат добро припремљене, добро усклађене и добро вођене и имплементираних стратегије промене, а на тактичком нивоу транзиционог плана. Резултат овако постављених активности је метаморфоза организације у ново, жељено стање које је усвојило промену и сада у себи садржи жељене вредности, принципе и процесе. Крајње резултат је промена организационе културе која отвара пут и води ка континуелним побољшањима. Та континуелна побољшања, достигнута системским приступом, јесу одговор на константност промене и, истовремено, на променљиву природу промене.

Успех имплементације било ког значајнијег процеса промена зависи од људи који управљају тим процесом промене. Менаџмент као дисциплина се бави процесима и системима који обезбеђују непрекинуте и адекватне оперативне поступке, а лидери имају обавезу да едукују, ангажују, подстичу и мотивишу људске ресурсе да би се обезбедило следеће: - креативност; - адаптивност; - смањено отпор према променама. Све то је у циљу испуњавања потреба ради којих је организација иницијелно створена.

Менаџмент има кључну улогу у томе да се: а) промене осмисле; б) промене остваре. Менаџери развоја нивоа су ти који морају да инспиришу људе да употребе своје креативне могућности, енергију и вољу ради постизања и одржавања промене, и то промене и у понашању и у приступу (ставу).

У свакодневним активностима менаџмент има следеће улоге (у зависности од нивоа): виши ниво менаџмента: - да ствара визију; - да инспирише људе, мотивише их и усмерава; - креира процесе; - проактивно креира промене; - стално све посматра из „птичје перспективе“ да би сагледао ширу слику; - не дозвољава да организацијом завлада *status quo* и инертност. Средњи и нижи ниво менаџмента: - имплементира визију; - планира; - припреми буџет организације; - организује и надзире тимове; - управља дневним последицама инициране промене; дневно прати, мери и анализира (међу)резултате; - врши контролу; - решава проблеме било ког типа.

Одговор на питање зашто су организационе промене читава наука и зашто их је толико тешко спровести лежи у следећем (МекКинси, 2006): - преко шездесет процената значајних и комплексних предузетих промена буде у једном тренутку заустављено јер не дају очекиване резултате; - проблеми нису искључиво (па чак ни већински) на пољу техничких решења већ су последица лошег планирања или недостатка планирања и лошег управљања променама.

Превазићи отпор према променама

Искуства говоре да се све организације, практично увек, суочавају с врло снажним отпорима према променама. Шта је узрок толиком отпору нечему што увек треба да донесе нову вредност, нови квалитет? Људи се плаше промена из много разлога који су, да ствар буде тежа, међусобно различити и разнородно: - страх од непознатог и неизвесности; - људи се плаше да ли ће њихово знање и способности бити адекватни и по садржају и по обиму захтеваним променама; - промене захтевају нову енергију, нову визију и захтевају од људи да уложе нове напоре.

С друге стране, за менаџере је често проблем и да увиде да постоји потреба за променом и да по тој потреби делују. Одлука да до промена дође никада није лака одлука.

Раскорак између теорије и праксе, старог и новог, видљив је и у чињеници да се менаџери обучавају како да управљају процесима тако да те активности дају позитиван резултат. Међутим, евидентно је да управљање променама од менаџмента захтева да такође управљају и људским страховима, сумњама, отпором, збуњеношћу, и да их претворе у енергију и вољу за променом, да их каналишу у правом смеру и да их одржавају на потребном нивоу. И управо овај „људски лик“ промене је оно што менаџерима прави проблем јер од њих захтева више него широко поље знања и обучености, захтева знање економисте, менаџера, педагога, психолога, мотиватора.

Па ипак, друге нема. Управљање процесом промене и емоцијама у транзиционој фази јесте основни услов за успех промене било које врсте.

Отпор према променама често може да буде узрокован сукобљеним интересима и циљевима који постоје у оквиру саме организације, на пример, може да се

јави потреба да се повећају ангажована средства али постоји и захтев да се смањују трошкови. Усклађивање свих делова организације тако да сви комплементарно воде не ка остварењу појединачних циљева већ остварењу јединственог, заједничког циља организације – ово је можда и најтежи задатак у управљању променама и менаџменту уопште.

Ако ми не извршимо промене учиниће то неко други уместо нас. Човек је носилац и креатор промена, а у исто време пружа највеће отпоре променама због неизвесности које промене собом носе. Организација која учи много лакше прихвата промене јер се кроз учење сваки појединац мења па је онда лакше унети промене у целину организације.

Константност промене и њена променљива природа

Стари приступ променама базирао се на схватању да је промена *ad hoc* догађај, да је то једно, условно речено, ненормално стање које просто морамо, како год знамо и умемо, некако пребродити пре него што се све врати на старо, односно „нормално“ стање. Али, промене су одувек биле неминовне. *Status quo* не омогућава развој и не даје шансе за стварање нове вредности и новог квалитета. Речју, *status quo*, односно остајање на истом заправо никада није ни било могуће.

Међутим, до информатичког доба промене су биле значајно ређе, њихова динамика спорија а обим мањи те су оне деловале као један спорадичан, нежељен, проблематичан, али тек успутни и нередован догађај. Зато се с променама свако носио како је знао и умео, без теоријске подлоге и емпиријске подршке. Управо зато су само они вештији успевали да изађу на крај с промена (које су као такве неминовне); они највештији не само да су на добар начин излазили с променама на крај, већ су из тих активности излазили с новим квалитетом у односу на стање пре промене. Невични том послу су због промена пропадали.

С појавом информатичке револуције промене су просто „експлодирале“. Сада би свима нама о променама морало да буде јасно следеће: - промене су неминовне; - промене су сталне (*change is constant*), - промене имају променљиву природу; - размак између промена постаје све краћи и краћи те ми заправо живимо у стању непрекидних промена где једна сустиже другу.

Променљива природа промена (*changing nature of change*) већ се неко време помиње у анализама и предлозима решења везаним за ново, дигитално, информатичко доба (Форд, Форд, 1994). Кључно питање за постизање успеха једне организације је њена способност да се избор са радикалним, односно дисконтинуелним променама које је донело наше доба. Зато је организациони дисконтинуитет отворено питање како за организациону праксу, тако и за организациону науку.

Да би се обезбедили адекватни одговори неопходно је променити перспективу, дискурс из којег се сагледава организациони дисконтинуитет. Променљива природа промена мора се решавати с једне интегративне платформе која предвиђа комбиновање и континуелне и дисконтинуелне природе промена. Схватајући промене на овакав начин, организациони дисконтинуитет постаје само неминовни прелазни период између реда и нереда (хаоса) што се може објаснити повезивањем и еволуционих и револуционарних теорија промене. Све заједно, ово бисмо могли описати као концепт конструктивне деструкције који за свој резултат има нови квалитет (вредност).

Променљива природа промена захтева нове идеје како анализирати, поставити, објаснити и имплементирати организациону промену. Све више и више се потенцира интегративна перцепција која обједињује и континуелне и дисконтинуелне

нуелне аспекте промене (Диг, 2007) која се фокусира и на процесу промене, и на односу стабилности и промене.

Ово становиште тврди да инкременталне и фундаменталне промене нису узајамно искључиве већ да су, напротив, узајамно комплементарне. Као последица тога, организациони дисконтинуитет се не посматра као међуфаза између организованости и неорганизованости, између реда и нереда (хаоса). Дуалност која постоји у сваком па и најобичнијем организационом процесу, а то је дуалност између акције и структуре, је заправо главни *spiritus movens* у дисконтинуелној промени.

Промене више нису спорадичан догађај који се некако може превазићи; напротив, организација сада једино живи кроз одговоре на промене које јесу и остаће константне, а њихова динамика ће се све више убрзавати.

Да би организација опстала и испунила циљеве због којих је формирана, мора да сагледа чињеницу да послује у окружењу где је заправо промена нормално стање. Иницирање и управљање унутрашњим променама је једини начин који обезбеђује одговоре на промене у окружењу. Највећи успех оствариће организације које схвате да је промена заправо жељено стање, јер кроз адекватан одговор на промену организација расте, развија се и остварује нови квалитет. Покушаји да се задржи постојеће стање и некако заобиђу промене осуђени су на пропаст.

Многим организацијама недостаје шире знање о разлозима због којих су нови системи или нове структуре неопходне. Неопходно је сагледати који су то циљеви, фазе и услови управљања променама, као и методе и технике увођења промена. Организација се мора позабавити превазилажењем отпора према променама и начинима редуковања тог отпора, као и стратегијом савладавања отпора усмереног према променама.

Парафразирајући познату Ајнштајнову тврдњу, морамо бити свесни да се проблеми данашњице не могу решити истим оним размишљањем које је и проузроковало проблем.

Закључак

Организационе промене су углавном последица неке битне спољне силе (импулса); то, на пример, могу бити значајнији поремећаји на тржишту или драматично смањење средстава код буџетски корисника. Организације у највећем броју предузму усклађивања која имају техничку, структурну или стратешку природу да би довели своју организацију на један нови ниво у њеном животном циклусу. У том процесу организација се неминовно мора променити и побољшати своје активности, производе или услуге да би задовољила промењене потребе и критеријуме клијената.

Лидери не би ни у једном моменту смели да сметну с ума чињеницу да њихова организација није једина која се суочава с значајном променом. Ова чињеница имплицира два закључка: - нема начина да наставимо да радимо по истом суочени с спољним импулсима промене, и што пре то увидимо, то боље по организацију; - не само што морамо извршити транзицију, већ је морамо извршити на бољи начин од конкуренције.

Холистички приступ омогућава прецизирање стратегије као скупа узрочно-последичних веза које су добре за организацију као целину. За ово је неопходно да менаџери изврше идентификовање активности које имају улогу покретача жељених резултата.

У сагледавању, креирању и имплементацији промене неопходно је да лидери обезбеде холистички приступ како интерној, тако и екстерној комуникацији. Овакав вид комуникације у потпуности је у складу с новом, дигиталном економијом која подразумева дистрибуцију и пријем информација по систему сви-према-сви-ма, за разлику од претходног емисионог приступа (један-према-сви-ма). Појединци у организацији и мање организационе целине могу развити сопствене циљеве који кореспондирају са дефинисаним приоритетима.

Формулисање и примена стратегије није статичан процес; стратегија је корак у континуитету чији је оквир холистичко-системски приступ. Менаџмент треба да обезбеди ефикасну трансформацију мисије организације у акције појединца. Стратегија је један корак у логичком континуитету који усмерава организацију од генералне, опште мисије до конкретних одлука. Стратегија мора бити континуелан процес. Уметност вођења организације је у балансирању тензија кроз успостављање деликатне равнотеже између стабилности и промена, а у складу с холистичком начелом да се организације увек мора сагледавати као целина која је више него прост збир њених делова, односно не само веза делова у целини већ и веза делова са окружењем и веза целине са окружењем.

Мењање је врло напоран посао. При том, тешко је рећи шта је теже: мењати себе или мењати друге. Међутим, нова вредност која мора да проистекне из промене вредна је сваког, па и највећег напора.

Степен и брзина промена неће се мењати (Котер, 2001), бар не у скорој будућности. Напротив, конкуренција у већини грана још ће се заострити, а промене убрзати. Оно што подстиче брзину промена је технологија у најширем смислу те речи и знање, односно претварање знања у технологију.

На нове услове, ново – промењено – окружење организација мора да одговори на један про-активан, пажљиво припремљен и прецизно одмерен начин.

Потребно је да научимо будуће генерације како да конструктивно управљају променама. Факултети за менаџмент треба да буду школе лидерства и да понуде одговор на питање како успешно предводити промене, не изазивајући при томе деструктиван, дезинтегративан конфликт.

Сви морају да раде на остваривању заједничког циља, а за то је потребна комуникација између функционалних делова. Функционалне области једног система морају бити свесне тога како њихове активности утичу на друге компоненте система и на цео систем. Сваки део за себе мора имати разумевање како њихове активности евентуално могу да представљају опасност (ризик) за целину и за заједнички циљ.

Литература

- Adizes, I. (2004): *Managing Corporate Lifecycles*; Santa Barbara: The Adizes Institute
- Barnard, C.I. (1938): *The Functions of the Executive*; Boston: Harvard College
- Bridges, W. (2006) *Meet the Masterminds on Managing Transitions*, www.managementconsultingnews.com
- Bridges, W. (2003) *Managing Transitions: Making the Most of Change*; New York: Nicholas Brealey Publishing
- Burke, Warner W. (2011): *The Organization Change: Theory and Practice*; California: SAGE Publications Inc.

- Cameron E. & Green. M. (2004): *Making Sense of Change Management*; London: Kogan Page Limited
- Deming, W.E. (1993): *The New Economics for Industry, Government, Education*; Cambridge: MIT Press
- Drucker, P.F. (1995): *Managing in a Time of Great Change: Celebrating the 100 Years of P. Drucker*; Boston: Harvard Business School Press
- Ђуричин, Д, Јаношевић, С. Каличанин, Ђ. (2013): *Менаџмент и стратегија*, Београд: Економски факултет
- Francis, J.C. & Kelly, J.V.(1995): *Transforming Organizations*; New York: McGraw Hill Inc.
- Kotter, John P. (1996): *Leading Change*; Boston: Harvard Business School Press
- Kotter, John P. (2001): *The Heart of Change*; Boston: Harvard Business School Press
- Лековић, Б.. (2011): *Принципи менаџмента*, Бечеј: Пролетер а.д.
- Magretta, J. (2002): *What Management Is*; Boston: Harvard Business School Press
- Марковић, А. & Вученовић, В. (2002): *Изворишта мајсторства менаџмента*; Београд: ЈП ЕПС
- McKinsey & Co (2006): *Performance and Health: In Search of Sustainable Excellence*; доступно на: <http://solutions.mckinsey.com/>
- Милисављевић, М. (2012): *Промена и теорија менаџмента*; Београд: Сингидунум
- Радосављевић, Ж., Анђелковић, М., & Радосављевић, М. (2011). *Неопходност напуштања политичке и прихватање економске државе. Економика*, 57(4), 37-58.
- Радосављевић, М. (2012): *Strategy for learning from failure*, Intl journal of economics and law, Vol. 2, No. 4
- Savory, A. (1999): *Holistic Management: A New Framework for Decision Making*; Washington D.C.: Island Press
- Вученовић, В. & Радосављевић, Ж. & Марковић, А. (2011): *Само-организација*; Нови Сад: ФОРКУП
- Вученовић, В. & Марковић, А. (2011): *Изворишта холистичке теорије организације*; Нови Сад: ФОРКУП

Др Шериф Шабовић¹
Универзитет у Приштини,
Економски факултет, Косовска Митровица

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рај је примљен 15.05.2014.
Рај је одобрен 18.06.2014.

ПРИМАРНА И СЕКУНДАРНА АЛОКАЦИЈА ТРОШКОВА У СИСТЕМУ ОБРАЧУНА ТРОШКОВА

Апстракт

У првом делу овог рада дефинисан је рачуноводствени аспект појма места и носиоца трошкова у систему обрачуна трошкова. Потом, на основу тако дефинисаних појмова, обрађена је како примарна, тако и секундарна алокација трошкова на места и носиоце, као једна од основних методолошких фаза у било којем систему обрачуна трошкова.

Кључне речи: места трошкова, носиоци трошкова, систем обрачуна трошкова, примарна алокација трошкова, секундарна алокација трошкова.

ЈЕЛ Класификација: D24

PRIMARY AND SECONDARY ALLOCATION OF COSTS IN THE COSTS CALCULATION SYSTEM

Abstract

In the first part of this paper, costs location and carrier terms in the calculation of costs are defined from the accounting aspect. Then, based on such defined terms, primary and secondary costs allocation to locations and carriers is treated, as one of the basic methodological phases in any of the costs calculation systems.

Key words: costs location, costs carriers, costs calculation system, primary allocation of costs, secondary allocation of costs.

Увод

Обрачун трошкова представља главни део управљачког рачуноводства. У појмовном смислу, обрачун трошкова и учинака представља скуп правила и поступака за утврђивање и књиговодствено обухватање трошкова, прихода и резултата предузећа, и то како целине, тако и ужих организационих делова предузећа. Циљ је стварање адекватне информационе и књиговодствене базе намејене превасходно менаџменту, ради правилног усмеравања управљачких активности предузећа.

Примарна и секундарна алокација трошкова по местима и носиоцима карактеристичан је само за управљачко рачуноводство. Наиме, реч је пре свега о ужим организационим деловима или функцијама предузећа, дефинисани као добитни или инвестициони центри предузећа, којима је обрачун трошкова по местима и носиоцима потребан ради калкулисања, планирања и контроле трошкова.

¹ sabovic.serif@yahoo.com

Места трошкова

Скупови појединих мање или више сродних делатности у предузећу, у штини представљају места трошкова. Појам делатности има нешто шире значење од појма места трошкова. Обично, свака делатност има већи број места трошкова. Места трошкова представљају уже организационе делове одређене делатности. У оквиру тако дефинисаних ужих организационих целина предузећа, обављају се одређени, по правилу хомогени послови предузећа.

За формирање места трошкова важно је постојање сродних послова, а не простор у којем се они обављају. Појам места трошкова не треба поистоветити и везивати за одређени простор. У једном заједничком простору могуће је обављати више различитих послова. За сваки посебан посао, иако се обавља у заједничкој просторији, образује се посебно место трошкова. На пример, могуће је да се послови моделирања, израде и паковања обуће обављају посебно или у једној заједничкој просторији. За сваку врсту посла, без обзира у ком простору се обавља, потребно је формирати одвојена места трошкова и отворити посебне рачуне у погонском књиговодству.

Места трошкова формирају се у основној, помоћној и споредној делатности и у оквиру непроизводне делатности предузећа. На пример, у основној делатности предузећа која се баве производњом обуће, могу се формирати следећа места трошкова: Моделирање, Израда обуће и Паковање. Свако од ових места трошкова обавља одређену врсту хомогених послова. Наведена места трошкова припадају основној делатности предузећа. Заједничко им је то, што сви заједно обављају послове који имају директан однос са коначним учинком предузећа.

На исти начин формирају се места трошкова и у осталим производним делатностима предузећа. На пример, у помоћне делатности, између осталих, посебна места трошкова су: Ауто парк, Радионица за оправке, Котларница. Заједничко им је што припадају помоћној делатности као целини и што обављају помоћне послове. Помоћне делатности обезбеђују уредно функционисање предузећа као целине. Међутим, међусобно се разликују по томе што обављају различите послове у оквиру помоћне делатности. То има за последицу различитост њихових учинака. Једно су радионичке услуге, друго услуге превоза, а сасвим нешто треће услуге грејања као резултат пословања Котларнице.

У оквиру непроизводних делатности, односно непроизводних служби, могу се формирати посебна места трошкова. На пример, у оквиру управе и администрације, имајући у виду хомогеност послова, може се образовати већи број места трошкова: Рачуноводство, Финансије, Људски ресурси, Правни послови, Планирање и сл. Свако од ових места трошкова обавља одређене сродне послове. Резултат хомогености посла су њихови учинци. Међутим, сви ови послови имају заједничко то, што су њихови послови везани за управљање предузећем у целини. Све ово важи и за остале функције предузећа, набавка, маркетинг, истраживање и развој и др.

Приликом формирања места трошкова у оквиру основне делатности, често се иде на дубље рашчлањавање места трошкова. На пример, могуће је да се израда обуће врши ручно и машински. У том случају постоји могућност да се формирају два места трошкова: Ручна израда обуће и Машинска израда обуће. На тај начин добијају се трошкови изазвани ручном и трошкови изазвани машинском обрадом обуће. Посебно обухватање трошкова ручне и машинске израде обезбеђује тачнији обрачун трошкова учинака.

Ако постоји више типова машина за израду обуће, код њих се трошкови по једном часу битно разликују, онда сваки тип машине треба третирати као посебно

место трошкова. То омогућује прецизнију алокацију општих трошкова за поједине учинке. У случају да се трошкови различитих типова машина незнатно разликују, треба формирати само једно место трошкова и отворити само један заједнички конто у погонском књиговодству. У оба случаја, цена коштања по једном часу машинске израде обуће биће приближно иста. Претерано отварање великог броја рачуна места трошкова је непотребно. То може да угрози прегледност и ажурност погонског књиговодства. Приликом отварања рачуна места трошкова мора се водити рачуна о принципу економичности и рационалности таквог поступка. Не траба ићи ни у другу крајност, па не формирати места трошкова која су стварно неопходна.

Носиоци трошкова

Носиоци трошкова представљају коначне учинке који су намењени тржишту. У носиоце трошкова увек се убрајају производи основне и споредне делатности. Што се тиче учинака помоћне делатности, они имају карактер носилаца трошкова само у случају када су намењени тржишту. Интерне услуге помоћне делатности које се троше за потребе основне и споредне делатности, немају карактер носилаца трошкова. Карактер носилаца трошкова имају само они производи чија је производња у току. Чим се заврши производња, они губе својство носилаца трошкова и постају готови производи.

Носиоци трошкова основне, споредне, а понекад и помоћне делатности, потенцијални су носиоци успеха, односно резултата. Својство носилаца успеха примарно у тренутку њихове реализације.

Све носиоце трошкова, без обзира на то да ли се производе у основној, споредној или помоћној делатности, можемо сврстати у две групе, и то:

- 1) маса производа као носилац трошкова, и
- 2) индивидуалне поруџбине као носиоци трошкова.

Ова подела не сме се изједначавати са поделом на мала и велика предузећа. Постоје мала предузећа са масовном производњом, као и велика предузећа са појединачном производњом.

Ад1) Маса производа као носилац трошкова може се појавити у три варијанте, и то:

- а) маса једног потпуно истог производа,
- б) маса ограниченог броја различитих производа израђених од исте супстанце и истог основног материјала,
- ц) маса ограниченог броја различитих производа израђених од истог основног материјала, али различитих супстанци.

Сви производи у оквиру масе производа производно-технички су условљени, производе се истовремено и у истом производном процесу. У току процеса производње, немогуће је трошкове производа посебно издвојити и сваког од њих посебно пратити. Количина остварене производње позната је углавном на крају обрачуноског периода. До цене коштања појединачних производа у оквиру масе производа, долази се применом једне од метода дивизионе калкулације.

Ад2) Појединачна производња се одвија на основу индивидуалних поруџбина. Свака индивидуална поруџбина представља посебан радни налог за производњу. Сваки радни налог се јавља као посебан носилац трошкова. Предузеће које производи по радним налозима, има онолико носилаца трошкова колико има радних налога.

Примарна алокација трошкова

Предмет примарне алокације трошкова је преузимање и алокација евидентираних трошкова из финансијског књиговодства по природним врстама, група рачуна 50-55. Преузимање и алокација примарних трошкова врши се на терет одабраних рачуна места трошкова, класа 92, 93 и 94, и рачуна носилаца, група 95. Примарна алокација трошкова претпоставља претходно решење два питања:

1. Избор места трошкова, и
2. Избор метода за алокацију примарних трошкова на места и носиоце трошкова.

Избор места трошкова

Избор места трошкова је једно од основних питања погонског обрачуна. Постоје разни критеријуми за избор места трошкова, а најважнији су:²

1. функционални критеријум,
2. организационо-обрачунски критеријум, и
3. просторни критеријум.

Ад1) Функционални критеријум полази од тога, да се места трошкова формирају према хомогеним пословима или функцијама. Према овом критеријуму, као место трошкова могу се формирати производња, набавка, продаја, управа, истраживање и развој и др. Поједине функције предузећа могу имати карактер места трошкова, или у оквиру једне функције може постојати више места трошкова. У оквиру функције производње активности су усмерене на производњу учинака за тржиште. На основу тога формирају се места трошкова из основне производне делатности и места трошкова из споредне делатности. Ако су активности предузећа усмерене на интерне учинке, у том случају формирају се места трошкова из помоћне делатности.

Ад2) Организационо-обрачунски критеријум треба да створи услове за примену контролне улоге места трошкова. Организациони аспект избора места трошкова полази од тога, да иза резултата сваког места трошкова, мора постојати конкретна одговорност менаџера. Обрачунски аспект избора трошкова полази од тога, да избор места трошкова омогући олакшану алокацију примарних трошкова. На основу овог критеријума сва места трошкова групишу се на: основна места трошкова, помоћна места трошкова и места трошкова чији трошкови имају карактер буџетских расхода.

Ад3) Просторни критеријум избора места трошкова полази од потребе, да обрачун трошкова буде организован по дислоцираним јединицама предузећа (филијале, експозитуре, пословнице и сл.).

Након успешног избора места трошкова на основу наведених критеријума, врши се књиговодствено евидентирање места трошкова на рачунима група 92, 93 и 94 на класи 9 у оквиру погонског књиговодства.

Алокација примарних трошкова на места и носиоце трошкова

Дакле, прво се врши избор места трошкова и њихово књиговодствено отварање. Након тога се прелази на преузимање примарних трошкова из финансијског књиговодства и алокација истих на рачуне места и носилаца трошкова. Ова фаза

² Малинић С. (2005), *Управљачко рачуноводство и обрачун трошкова и учинака*, Економски факултет у Крагујевцу, стр. 171-172.

обрачуна је веома важна за даљи ток обрачуна. Због тога, нужна претпоставка за успешну пословну алокацију примарних трошкова на места и носиоце трошкова је решавање следећих питања:

1. Које врсте примарних трошкова треба алоцирати на места трошкова, а које на носиоце трошкова?

2. На којим контима књиговодствено пратити трошкове по местима трошкова и носиоцима трошкова?

3. Путем којих метода вршити алокацију примарних трошкова на рачуне места и носиоца трошкова?

Ад1) Одговор на прво питање односи се на директне (појединачне) и индиректне (опште) примарне трошкове. Директне трошкове треба алоцирати непосредно само на носиоце трошкова. Индиректне трошкове треба прво алоцирати на места трошкова, а потом реалокацијом на носиоце трошкова. Међутим, у новије време превладава мишљење, да све примарне трошкове треба прво алоцирати на рачуне места трошкова, а затим у фази реалокације, заједно са придодатим секундарним трошковима, са рачуна основних места трошкова, на одговарајуће рачуне носиоца трошкова. Овакав начин алокације и реалокације примарних трошкова задовољава захтеве контроле и успешног управљања трошковима.

Ад2) Одговор на ово питање подразумева избор одговарајућих синтетичких и аналитичких рачуна за књиговодствено праћење трошкова по местима трошкова и носиоцима трошкова. Избор рачуна зависи од система обрачуна трошкова, информационих захтева корисника и усвојеног циља система обрачуна трошкова и учинака. Књиговодствено праћење и реалокација примарних трошкова по местима и носиоцима трошкова, у систему обрачуна по стварним трошковима, врши се на рачунима одговарајућих група 92, 93, 94 и 95 на класи 9.

Ад3) Треће питање односи се на методе алокације примарних трошкова на рачуне места трошкова и носиоца трошкова. На свако место трошкова треба алоцирати само онолико трошкова колико се на њега стварно односи. То омогућује само правилан избор основа, односно кључа за алокацију примарних трошкова. Алокација примарних трошкова врши се на два начина:

1. директна алокација примарних трошкова, и

2. индиректна алокација примарних трошкова путем одговарајућих основа или кључева.

Директна алокација примарних трошкова врши се на основу изворне документације. На основу изворне документације може се јасно идентификовати место трошкова уважавајући принцип узрочности. Најчешће се као примери примарних трошкова који се непосредно алоцирају на места и носиоце трошкова узимају трошкови материјала, трошкови одређених врста енергије, зараде, неке врсте производних услуга, амортизација, отпис ситног инвентара и амбалаже и сл. Документација на основу које се врши идентификација трошкова код материјала, ситног инвентара и амбалаже је требовање. У изворну документацију убрајају се обрачунске или радне листе, обрачун амортизације, фактуре добављача са ознаком места трошкова, путни налози, превозне карте и сл.

У структури примарних трошкова значајно место заузимају трошкови које није могуће директно алоцирати за рачуне места трошкова. То су трошкови који се односе на два или више места трошкова. Реч је о заједничким трошковима. То су трошкови који се на индиректан начин алоцирају применом одговарајућих основа за расподелу, критерија или кључева. У ову групу трошкова спадају више врста производних услуга, нематеријални трошкови, одређене врсте материјала и енергија. Избор адекватних кључева за алокацију примарних трошкова је веома важан

елеманат тачности укупног обрачуна по стварним трошковима. Код индиректне алокације примарних трошкова нужно је уважавати принцип узрочности. Између одређене врсте примарног трошка и кључа на основу којег се врши алокација, мора да постоји узрочан однос. Према принципу узрочности, свако место трошкова треба да буде задужено за онај износ трошкова који је само узроковало.

За индиректну алокацију примарних трошкова на места трошкова, најчешће се узимају следећи кључеви:

а) Трошкови амортизације, осигурања и одржавања производних зграда алоцирају се сразмерно квадратним метрима површине коју заузимају поједина места трошкова.

б) Трошкови грејања алоцирају се на основу кубика простора или квадрата радијације којима се користи свако место.

ц) Трошкови погонске енергије алоцирају се на основу уграђеног капацитета машина комбинованог са временом употребе машина, машинских часова или директних часова рада.

д) Закупљена површина по местима трошкова за трошкове кирије.

е) Припадајући износ материјалних средстава по местима трошкова за премије осигурања.

ф) Број запослених по местима за трошкове исхране, здравствене услуге, трошкови превоза на рад, утрошена вода за пиће и сл.

Велики је број примарних трошкова који имају заједнички карактер. Због тога се оправдано поставља питање, да ли је поред појединачне, могуће вршити групну алокацију ових трошкова? Економичност обрачуна свакако иде у прилог групној алокацији заједничких трошкова. То захтева отварање номиналних места трошкова за више сродних врста трошкова, у циљу њиховог алоцирања по једном заједничком кључу. На пример, трошкови једне пословне зграде односе се на амортизацију и одржавање, грејање, осветљење, чување, осигурање и сл. Ове трошкове могуће је распоредити по јединственом кључу квадратних метара површине. Наведени поступак је економичан, али за одређене категорије трошкова може бити потпуно произвољан. На пример, алокација трошкова осветљења по квадратним метрима површине, оправдана је једино ако је систем осветљења на целокупној површини зграде потпуно уједначен. Међутим, то не значи да се групно алоцирање заједничких трошкова не може уопште прихватити. Оно се препоручује онда, када је једним номиналним местом могуће обухватити оне трошкове који се могу свести под исти критеријум алокације. То практично значи, да заједничке трошкове треба класификовати у више хомогених група, од којих свака група има свог посебног узрочника.

Избор основа (кључева) алокације непроизводног функционалног подручја односи се на алокацију трошкова маркетинга у ужем смислу, алокацију трошкова опште управе и администрације и алокацију трошкова истраживања и развоја.

Трошкови маркетинга прво се евидентирају по врстама у одређене примарне групе, као што су трошкови материјала, трошкови рада, амортизације и сл. Овако груписани трошкови деле се на директне и индиректне трошкове. Који су трошкови директни, а који индиректни, зависи од могућности директног укалкулисавања и економичности поступка. Трошкови паковања, утовара, транспорта, рекламе и продаје, могу се директно алоцирати. Директан карактер одређених трошкова маркетинга је релативан. Ако су продавци специјализовани за одређену врсту производа, трошкови њиховог рада су директни. Међутим, обрачун посебних врста производа, унутар групе или врсте производа, има општи карактер. У том случају потребно је утврдити кључ за њихову алокацију. Општи трошкови маркетинга алоцирају се по местима њиховог настанка, а затим алоцирају на носиоце.

Трошкови општег управљања и администрације нису непосредно условљени основним делатностима предузећа (производња и продаја). Производња и продаја само индиректно утичу на апсолутни износ ових трошкова. Због тога је обрачун и алокација ових трошкова скопчана са много методолошких проблема. Износ и врсте трошкова углавном зависе од процене и одлука органа управљања.

Одређене врсте трошкова општег управљања и администрације могу се алоцирати на основу изворне документације. Међутим, заједнички трошкови општег управљања и администрације, алоцирају се на основу кључева, на пример, број радника или бруто зараде појединих делова опште управе и администрације.

Трошкови истраживања и развоја алоцирају се на места трошкова као директни трошкови на основу изворне документације или на основу одговарајућег кључа, ако се ради о заједничким тросковима.

Секундарна алокација трошкова

У другој фази обрачуна примарни трошкови су преузети из финансијског књиговодства и алоцирани на рачуне места и носилаца трошкова у класи 9. Преузети примарни трошкови не представљају њихове укупне трошкове, односно укупну цену коштања учинака. Укупни трошкови представљају збир претходно алоцираних примарних трошкова и припадајућих секундарних трошкова. Секундарни трошкови представљају новчани израз трошења интерних услуга у предузећу у одређеном обрачунском периоду.

Креатори интерних услуга су места трошкова набавке (рачун 920), места трошкова техничке управе (рачун 921) и места трошкова помоћне делатности (рачун 922). Корисници интерних услуга су сва места трошкова, и то посебно места трошкова из основне и споредне делатности, али и места трошкова из помоћне делатности и места трошкова из непроизводних служби.

Количина интерних услуга коју поједина места трошкова примају, може се утврдити на два начина: директно или индиректно. Директна количина примљених интерних услуга утврђује се на основу одговарајуће интерне документације. Индиректно утврђивање врши се на основу одговарајућих кључева. Интерне услуге исказују се у физичким јединицама мере или вредносно. Независно од начина исказивања, количина интерних услуга мора се свести на процентуално учешће у њиховом трошењу по местима трошкова.

Процентуално учешће у трошењу интерних услуга може се приказати на два начина:

1. књиговодствено, и
2. табеларно.

Код књиговодственог приказа формира се двострани преглед у облику конта за свако место трошкова. На левој страни приказа налазе се места трошкова и проценат од кога се примају интерне услуге. На десној страни приказа налазе се места трошкова и проценат за кога су даване интерне услуге. Збир свих процената за места трошкова леве и десне стране треба да је једнак. Тај збор треба да одговара производу броја места која дају интерне услуге пута 100.

У табеларном приказу, вертикално су дата места која дају интерне услуге изражене у процентима. Хоризонтално су дата места која примају интерне услуге изражене у процентима. Табеларни приказ има бољу прегледност и вишу исказну моћ од књиговодственог приказа, па је због тога више у употреби. Нарочито је за обрачун трошкова значајан хоризонтални део табеларног приказа. У њему је иска-

зана међусобна зависност у оквиру места трошкова помоћне делатности у трошењу интерних услуга.

Између места трошкова помоћне делатности и места трошкова непроизводних служби, постоје три врсте зависности:

1. тотална зависност,
2. једнострана зависност, и
3. мешовита зависност.

Тоталну зависност имају она места трошкова која се налазе у односима међусобног давања и примања интерних услуга. Ако једно место трошкова из помоћне делатности истовремено даје и прима интерне услуге другог места трошкова из помоћне делатности, онда је реч о тоталној зависности. Тоталну зависност имају само места трошкова помоћне делатности.

Једносмерна зависност постоји ако једно место трошкова само прима интерне услуге другог места трошкова помоћне делатности, али му не даје своје услуге. Једносмерна зависност постоји иако једно место трошкова само даје, али истовремено не прима услуге другог места. Према томе, само она места која дају или само примају интерне услуге од других места трошкова имају једносмерну зависност.

Мешовита зависност постоји ако једно место трошкова има тоталну и једносмерну зависност.

За свако место трошкова неопходно је утврдити коју врсту основне зависности има. То се постиже на два начина:

1. Праћењем хоризонталног и вертикалног кретања интерних услуга по местима трошкова преко табеларног приказа.
2. Графички приказ по местима трошкова путем једносмерних или двосмерних стрелица. Једна или више двосмерних стрелица говоре о тоталној зависности места трошкова, а једносмерне стрелице су доказ постојања једносмерне зависности.

Код тотално зависних места трошкова, посебно је отежано утврђивање укупних места трошкова. За решење овог проблема постоји више метода, а највише су у употреби следеће две:

1. метода линеарних једначина првог степена, и
2. метода секундарних додатака.

Ад1) Метода линеарних једначина првог степена полази од примарних трошкова сваког тотално зависног места трошкова. На вредност примарних трошкова додају се трошкови места трошкова чије услуге одређено место користи. Међутим, како одређено место трошкова истовремено прима и даје интерне услуге другим местима трошкова, то се између њих јавља линеарна зависност. Коефицијенти у линеарној једначини изражавају степен зависности између појединих места трошкова.

Например, ако место трошкова Радионица - 923 има примарне трошкове у висини X , а учествује у трошењу услуга Возног парка изражено коефицијентом од 0,2 и трошење услуга Топлане изражено коефицијентом 0,1 укупни трошкови овог места трошења могу се исказати на овај начин:

$$X_{923} = X + 0,2 X_{922} + 0,1 X_{924}$$

При чему је:

X_{923} = укупни трошкови Радионице

X_{922} = укупни трошкови Возног парка

X_{924} = укупни трошкови Топлане

Ако место трошкова Возни парк - 922, има примарне трошкове у висини Y , а учествује у трошењу услуга Радионице изражене коефицијентом 0,02 и трошење услуга Топлане изражене коефицијентом 0,05 укупни трошкови овог места трошкова су:

$$X_{922} = Y + 0,02 X_{923} + 0,05 X_{924}$$

На крају, ако место трошкова Топлана - 924, има примарне трошкове у висини Z , а учествује у трошењу услуга Радионице изражено коефицијентом зависности од 0,06 и услуга Возног парка изражено коефицијентом зависности од 0,04 укупни трошкови Топлане биће:

$$X_{924} = Z + 0,06 X_{922} + 0,04 X_{923}$$

На овај начин, креиран је систем од три једначине првог степена са три непознате. Решавањем овог система једначина познатим математичким поступцима, добијају се укупни трошкови тотално зависних места трошкова.

Ад2) Метода секундарних додатака има примену код вертикалног табелара и хоризонталног табелара. Хоризонтални табелар се примењује код погонског обрачунског листа (ПОЛ-а). Вертикални табелар се користи за комплетирање укупних трошкова за места трошкова тоталне зависности. Вертикални табелар као полазну основу узима примарне трошкове и њима додаје податке о трошењу интерних услуга од других тотално зависних места трошкова.³

Редослед приказивања места трошкова у вертикалном табелару треба да испуни три захтева:

1. Редослед места трошкова у вертикалном табелару треба да одговара растућем редоследу висине примарних трошкова;
2. Редослед места трошкова у вертикалном табелару треба да одговара броју међусобних узајамних веза, и
3. Редослед места трошкова у вертикалном табелару треба да одговара растућем редоследу процената у коришћењу интерних услуга по местима трошкова.

После уношења података у заглавље вертикалног табелара приступа се израчунавању секундарних додатака. Секундарни додаци израчунавају се у више итерација, корак по корак, све док вредности не достигну занемарљиве износе.

Израчунавање секундарних додатака у вертикалном табелару врши се на основу одређених правила. Вертикални табелар садржи више основних колона. Свака од основних колона има две колоне, и то: у првој колони је проценат учешћа у коришћењу интерних услуга, а у другој колони износ примарних трошкова дотичних места трошкова. У прву колону исказује се процентуално коришћење услуга од других места трошкова у вертикалном табелару. У другу колону уносе се припадајући износи трошкова интерних услуга, односно збирно исказани секундарни додаци.

Израчунавање првог и свих осталих додатака врши се оним редоследом како су места трошкова унета у вертикални табелар.

Следећи корак у фази секундарне алокације трошкова односи се на контролу тачности израчунавања укупних трошкова тотално зависних места трошкова. То се постиже сабирањем примарних трошкова са износом секундарних трошкова.

³ Шабовић Ш. (2010), *Менаџерско рачуноводство и обрачун трошкова*, Економски Факултет Приштина у К.Митровоци, стр. 184 – 195.

Секундарни трошкови се утврђују применом процента трошења на познате укупне трошкове места трошкова које даје интерне услуге.

После извршене контроле тачности укупних трошкова тотално зависних места трошкова, израчунавају се укупни трошкови једносмерно зависних места трошкова. Применом одговарајућег процента на познате укупне трошкове и додавањем износа примарних трошкова једносмерно зависних места трошкова, утврђује се укупан износ ових трошкова.

Сада су познати укупни трошкови свих места трошкова из помоћне делатности и непроизводних служби. Ако се утврђена вредност укупних трошкова по местима трошкова подели са количином учинака, утврђује се цена коштања по јединици учинка за свако место трошкова.

Последњи корак у овој фази је реалокација интерних услуга на кориснике. То практично представља распоред укупних трошкова места трошкова помоћне делатности према процентуалном учешћу у коришћењу интерних услуга на кориснике. Књиговодствено евидентирање врши се задуживањем рачуна места трошкова која се појављују као корисници интерних услуга на класи 9, а одобравањем рачуна места трошкова из претходне и помоћне делатности са групе 92, као даваоци интерних услуга.

Услед неправилног избора места трошкова и неадекватне примене примарне и секундарне алокације трошкова, долази и до различитих поремећаја у пословању предузећа.⁴

Закључак

Избор места трошкова и носиоца трошкова, као и примарна и секундарна алокација трошкова је присутна како у систему обрачуна по стварним трошковима, тако и у обрачуну по стандардним трошковима и обрачуну по варијабилним трошковима. У овом раду приказан је само један од бројних и могућих поступака који се данас примењују у рачуноводственој теорији и пракси.

Правилан избор алокације трошкова омогућава прецизно утврђивање цене коштања готових производа и незавршене производње, без чега је немогуће правилно билансирање и процена залиха. Упоређујући цене коштања по местима и носиоцима у два периода или у више sukcesивних периода, пословодство утврђује где су слабости у функционисању предузећа. На основу података из обрачуна трошкова и учинака, менаџмент предузећа предузима одређене радње у циљу отклањања уочених слабости, формулише пословну политику и доноси одговарајуће пословне одлуке.

Литература

- Ковачевић М. (1982), *Систем обрачуна трошкова*, Привредна штампа, Београд.
Малинић С. (2008), *Управљачко рачуноводство*, Економски факултет, Крагујевац.
Новићевић Б. (2005), *Управљачко рачуноводство – обрачун трошкова*, Економски факултет, Ниш.

⁴ Шабовић Ш., Милетић В., (2013), *Рано откривање поремећаја у пословању предузећа*, *Економика*, Часопис Економика, Ниш број 4/2013, стр. 131-138

- Стевановић Н. (2007), *Системи обрачуна трошкова*, Економски факултет, Београд.
- Шабовић Ш. (2009), *Финансијско рачуноводство*, Економски факултет Приштина у К. Митровици.
- Шабовић Ш. (2010), *Менаџерско рачуноводство и обрачун трошкова*, Економски факултет Приштина у К. Митровици.
- Шабовић Ш., Милетић В., (2013), *Рано откривање поремећаја у пословању предузећа*, Економика, Међународни часопис за економску теорију и праксу и друштвена питања, број 4, Ниш, 2013

Др Даница Прошић¹
Master World д.о.о. Београд

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рада је примљен 18.06.2014.
Рада је одобрен 23.08.2014.

ФИНАНСИЈСКЕ И НЕФИНАНСИЈСКЕ ВАРИЈАБЛЕ У ПРОЦЕНИ БОНИТЕТНЕ СПОСОБНОСТИ ПРЕДУЗЕЋА

Апстракт

Разумевање процене бонитетне способности и њеног укупног концепта објашњава читав спектар финансијских и нефинансијских варијабли, које заједно чине бонитетну анализу. Традиционални приступи процени бонитетне способности више нису адекватни, јер се изнова уводе додатни нови критеријуми за унапређење модела и теорије савремене анализе. Циљ овог рада је истражити и представити кључне факторе и критеријуме које треба узети у обзир приликом процене бонитетне способности предузећа.

Кључне речи: бонитет, финансијски и нефинансијски индикатори, финансијска анализа, *Balanced Scorecard*.

ЈЕЛ Класификација: Г32; М41

FINANCIAL AND NONFINANCIAL VARIABLES IN THE ASSESSMENT OF COMPANY CREDIT SOLVENCY

Abstract

Understanding the assessment of solvency ability and its overall concept explains a whole range of financial and non-financial variables, which together make solvency analysis. Traditional approaches to the assessment of solvency are no longer adequate, because the new, additional criteria for the enhancement of the models and theories of modern analysis are being introduced. The aim of this paper is to research and present the key factors and criteria that should be taken into account when assessing the company credit solvency.

Keywords: credit solvency, financial and nonfinancial variables, financial analysis, *Balanced Scorecard*.

Увод

Процена бонитетне способности у развијеним економијама је уобичајена пословна пракса, тржиште бонитетних информација је добро развијено тако да корисник може да бира између различитих добављача тих информација. Свест о значају бонитета предузећа у српском привредном амбијенту почела је расти у транзиционом периоду².

¹ danicaprosic@eunet.rs

² У Србији се проценом бонитетне способности баве готово сви који имају везе са светом финансија - АПР, пословне банке и десетак консултантских фирми.

Једна од лекција финансијске кризе је помањкање разумевања ризика који су “нагомилани” како у финансијским системима тако и у предузећима (Vaessen, KPMG, 2013. стр. 7). У том контексту развија се и појам бонитета као одређеног показатеља квалитета и интензитета пословне способности. Процена бонитетне способности предузећа може се извршити на различите начине а најчешће проучавањем финансијских варијабли. Разне бонитетне куће припремају процене како би се инвеститорима олакшало разумевање ризика повезаних са пословањем појединих предузећа. Ове процене су се показале претерано оптимистичне а неке су чак потпуно погрешне. Највеће три бонитетне куће Moody’s, Standard & Poor’s и Fitch недостатке својих процена отклањају по брзом поступку, али то није помогло повериоцима који су већ донели одлуке на основу старих, погрешних процена и због тога изгубили своју имовину. Нетачне процене агенције правдају ненамерним грешкама својих модела и немогућношћу стопостотног поузданог предвиђања будућих перформанси предузећа које су само мишљење а не пословни савет и да због тога нико не би требао да доноси пословне одлуке искључиво на основу ових процена, без прибављања додатних информација (Monaghan, 2012). Иако су све бонитетне агенције јавно објавиле своје методологије процене, ипак су неке овако високо-детаљне коначне вредности оцене засновале чак на информацијама и поступцима које су њихове пословне тајне.

У пракси се бонитетне анализе најчешће спроводе кроз анализу финансијских извештаја према унапред утврђеним шаблонима и формулама. Главни извор информација су финансијски извештаји. Базирајући се на њима врши се процена пословних активности предузећа и финансијски статус. Међутим, у условима савременог економског развоја није довољно ослонити се само на финансијске показатеље да би се успешно утврдила оцена бонитета предузећа. Основни показатељи пословања се не налазе само у финансијским извештајима. Показатељи квалитета, задовољства клијената, иновација, тржишног учешћа често откривају економски положај предузећа и могућности за раст боље од показатеља финансијских перформанси предузећа из финансијских извештаја. Поменути нефинансијски показатељи, који мере резултате одређене врсте делатности, су невидљиви ресурси који доприносе вредности предузећа. Wiersma (2008), је мишљења да нефинансијски показатељи садрже више информација него финансијски. Ова тврдња се заснива на запажању да финансијски показатељи само делимично одражавају утицај постојећих управљачких активности, јер изостављају утицај активности које су предузете данас, те је потребно неко време да се акумулирају у побољшање финансијских перформанси.

Садржај чланка разматра осим једнодимензионалног приступа процени бонитетне способности предузећа посматраног искључиво из финансијско-економске перспективе и шири и комплекснији приступ, који узима у обзир све већу важност нематеријалне имовине.

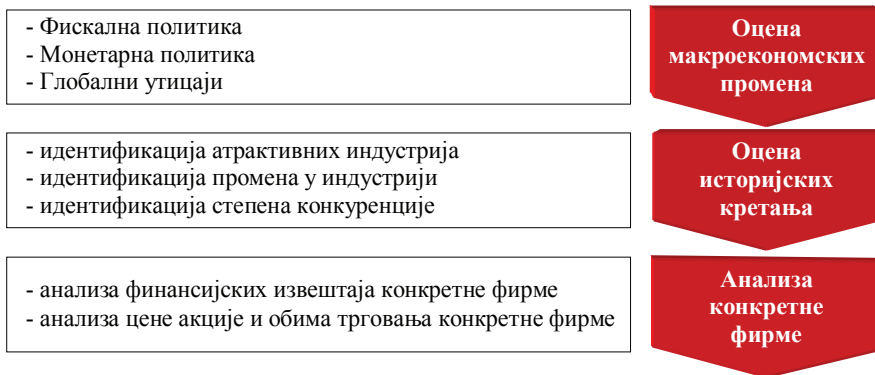
Традиционални и савремени концепт бонитета

Појам бонитета је веома широк стога га је тешко у потпуности обухватити. Сам термин потиче од лагинске речи бонитас - доброта, ваљаност а у пословном смислу - способност плаћања. Перцепција бонитета предузећа се временом мењала, почев од традиционалног до савременог концепта. За први је типично то што узима у обзир и наглашава само индивидуалне карактеристике предузећа које су од значаја за финансијску сигурност инвестиција. Међутим, на коначну процену

бонитетне способности предузећа не утичу само финансијске информације, него и друге као што су: конкурентска позиција, кадрови, политике и стратегије развоја, интерес за сарадњу и други нефинансијски фактори о предузећу. Комбинација свих ових информација, представља бонитетну способност предузећа. Генерално, савремено схватање бонитета предузећа се од традиционалног разликује по следећим карактеристикама:

1. осим квантитативних фактора узима у обзир и квалитативне факторе пословања (потенцијали предузећа);
2. за разлику од традиционалног приступа који произилази из прошлих пословних догађаја, савремени приступ је окренут ка будућности;
3. укључује догађаје и услове изван предузећа.
4. наглашава да је за успех пословања важан развој, усклађен са окружењем.

Осим наведеног, предузеће се посматра као душтвена институција која поред економске, правне и друштвене има и моралну одговорност у оквиру окружења у ком послује (слика 1).



Процена бонитетне способности у Србији, постала је актуална у контексту позајмљивања капитала, нпр. добијања банкарских кредита, пораста недисциплине и кашњења у плаћању доспелих обавеза и све већег броја непотребних стечајева. Власнику предузећа или инвеститору заинтересованом за улагање у неку фирму у Србији није лако донети одлуку без поузданих бонитетних информација. На домаћем тржишту способност привредних субјеката је од изузетног значаја и у поступку куповине и продаје предузећа и његових делова, лизинга, освајања нових тржишта и што је много ређе издавању дугорочних хартија од вредности.

Бонитетне анализе на бази финансијских показатеља

Финансијски показатељи предузећа и њихов волумен, узимајући у обзир њихову разноликост су у фокусу интереса бројних потенцијалних и постојећих пословних партнера, сарадника, кредитора, медија, итд. Истраживањем и проценом значаја и улоге финансијских показатеља за процену бонитетне способности се може доћи до развоја система јединствених финансијских показатеља у контексту сложених анализа пословања. Обликовање финансијских показатеља и њи-

хова примена у пракси је двосмеран процес, који увек подразумева две стране: финансијског аналитичара и корисника. Утврђивање показатеља применом метода вертикалне и хоризонталне анализе у свакој години посебно, као и њихово међусобно поређење у временским периодима, омогућује сагледавање општег стања финансијског здравља предузећа током времена и релативног положаја у односу на окружење. Како је финансијска анализа увек циљно усмерена активност, стога није могуће успоставити стандардни сет финансијских показатеља и индикатора који увек одговарају свим потребама и свим фирмама. Пет опште коришћених финансијских показатеља су: (1) ликвидност; (2) задуженост; (3) покриће; (4) активност и (5) профитабилност.

Упркос чињеници да у научној литератури број публикација на ову тему расте, истраживачи још увек нису дошли до заједничког погледа на суштину и састав финансијских показатеља, као и њихово мерење и процену модела. С тим у вези, као помоћни модел Van Horne (2002), предлаже статистичке и дискриминационе методе анализе. Овај аутор се чак залаже за мањи број финансијских показатеља али поузданих, на основу којих се може са сигурношћу предвидети будућа финансијска кондиција предузећа на дужи рок.

За познавање финансијске анализе, аналитичари треба да поред осталог овладају и одређеним фазама, методима и питањима како би што реалније анализирали финансијску материју одређеног привредног субјекта³. Имајући у виду велики значај који има разумевање улоге финансијске анализе, Родић, (1983. стр. 11), наводи следеће циљеве финансијске анализе:

- оцена економско-финансијског положаја у складу са условима за генерисање прихода;
- оцена могућности коришћења властитих потенцијала према стању друштвене репродукције;
- оцена ефикасности коришћења расположивих средстава с обзиром на интерне факторе – продуктивност, економичност и рентабилност;
- оцена могућности обављања пословних задатака с обзиром на материјалне, кадровске и финансијске конструкције.

Међутим, истраживањем праксе финансијске анализе идентификован је низ проблема:

- ако се врши процена бонитетне способности предузећа у оквиру неке групације неопходно је анализирати финансијске извештаје повезаних лица и консолидоване финансијске извештаје те групе;
- осим информација о тренутном стању подједнако су важни и њихови будући планови;
- оцена треба да се заснива на процени дугорочних елемената у пословању једног предузећа, а не како се то пречесто схвата само на процени ликвидности, висини прихода или стања готовине на пословном рачуну;
- за овај посао је неопходна висока стручност и велико практично искуство које недостаје чак и онима који се економијом баве годинама али само теоријски.

Препреке и замке које су одраз информација о предузећу су различите. Стога се многи критичари противе употреби чисто финансијских показатеља при оцени перформанси предузећа. Пре свега, финансијски показатељи показују слику про-

³ Миљковић А. Основни појмови и показатељи финансијске анализе као неизбежни сегменти управљања у циљу раста и развоја предузећа, Економика, 1-2/2008. стр. 68.

теклих пословних догађаја, без одговарајућих смерница за будуће деловање што може да представља побољшање или погоршање у перформансама. Сматра се да ослањање само на њих, доводи до претераног улагања у краткорочна решења и недовољних улагања у стварање дугорочних вредности, раст и промоцију (Kaplan и Norton, 2000). Израчунавање неког од финансијских показатеља не захтева озбиљан интелектуални напор, стога није ни чудо што су они у новије време често механички израчунати а њихове вредности су доступне буквално на сваком финансијском порталу. Нажалост, сама техничка једноставност израчунавања код многих ствара губитак поверења у механички израчунате вредности и доношење одлука само на том основу без индивидуалног разматрања.

Ако немамо праве информације не можемо добити квалитетну спознају, односно, главна спознаја о бонитету може да буде лажна. Уколико начин израчунавања није познат, или само слепо верујемо бројевима, које је за нас израчунао неко други, нећемо их правилно разумети, јер не знамо које су претпоставке коришћене у поступку рачунања, и које су сходно томе, њихове предности и мане, а за последице које смо претрпели не можемо кривити никога другог осим нас самих.

Неке од замерки упућених претераној употреби финансијских варијабли односе се и на «вожњу помоћу ретровизора» и «неусклађеност са данашњом пословном стварношћу». Финансијске мере представљају кохерентну артикулацију и сажетак активности предузећа у претходним периодима. Међутим, као што је искуство показало фантастични финансијски резултати у једном месецу, тромесечју или чак години ни у ком случају нису показатељ будућег финансијског стања. Данашње активности стварања вредности предузећа не могу се исказати у материјалној дугорочној имовини. Уместо тога вредност се налази у идејама људи на свим положајима у предузећу, у односу између клијената и добављача у базама података са кључним информацијама и запосленима способним за иновације и квалитет. Како наводе бонитетне агенције (Mopaghan, 2012) и бројни финансијски аналитичари, финансијски показатељ као чаробни штапић који ће бити поуздан у процени тренутне ситуације и на тај начин тачно предвидети будућност предузећа не постоји. Што се тиче примене финансијских показатеља у процени бонитетне способности у Србији постоје најмање три услова које би требало побољшати:

1. Примењују се модели финансијских индикатора који су развијени пре више од десет година који се сматрају универзалним, без уважавања специфичности предузећа као што су величина, облик пословног организовања, делатност и сл;
2. Избор једноставних финансијских индикатора је основа ових модела са неким логичним међусобним односима а најсложенији проблем је квалитет информација укључених у финансијске извештаје на којима је базирано израчунавање финансијских коефицијената.
3. МРС се не узимају у обзир и недостају информације о томе да ли су финансијски извештаји сачињен у складу са МРС који захтевају да се рачуноводствене информације припремају у складу са пословном реалношћу.

Сходно томе, није сувишно размишљање – на чему је заснована вредност финансијских индикатора и да ли смо за њихово израчунавање заиста употребили потребне и веродостојне податке.

Нефинансијски показатељи и Balanced Scorecard систем

Модерни методи анализе пословања и утврђивања бонитетне способности поред финансијских, користе и друге врсте података и њихове односе. Невинансијски показатељи се обликују у циљу сагледавања где се фирма налази у контексту постављених циљева и како послује у датом тренутку. Истраживањем међусобних односа између финансијских и нефинансијских индикатора група грчких аутора (Cohen, et. al. 2008) дошла је до закључка да се обим финансијских одређује управо под утицајем нефинансијских индикатора. Данас велики део тржишне вредности предузећа чине нематеријалне вредности и интелектуални капитал што ствара потребу за развојем система мерења који ће препознати и оценити успешност пословних процеса, способност за развој и сл.

Уредник *Harvard Business Reviewa* Thomas Stewart недавно је изрекао суштину ове идеје на сажет и концизан начин када је изјавио: “Најважнија од све имовине је “мека” имовина попут вештина, способности, експертизе, културе, лојалности итд. То је имовина знања – интелектуални капитал – и она одређује успех или неуспех“. На основу тих информација или вредности показатеља, може се доносити суд о бонитетној способности предузећа.

Један од извора нефинансијских информација су годишњи извештаји предузећа. Међутим, за многа предузећа извештавање се своди на поштовање одређених законских захтева (енг. *legal compliance process*), а мање процеса комуникације. Финансијске и нефинансијске варијабле које се налазе у оквиру годишњих извештаја у рачуноводственом и пословном извештају најчешће остају неповезане. Један од могућих начина унапређења је свеобухватно извештавање (енг. *integrated reporting*), које би требало да повећа квалитет корпоративног извештавања о пословању. Свеобухватно извештавање је прилика за предузећа да дају холистички преглед, односно, слику свог пословања на јасан, концизан, кохерентан и упоредив начин. То је начин за представљање битних информација о предузећу - стратегији, менаџменту и успешности на пословном, друштвеном и економском подручју. Ефикасним повезивањем ових најчешће одвојених области, предузеће не може да пружи нове информације о прошлим резултатима али даје дугорочне изгледе за стварање будуће вредности (Black Sun, 2012, стр. 2).

Други начин је израда пословног модела, назван Balanced Scorecard - BSC (*систем уравнотежених показатеља*) који омогућује корисницима брз и потпун увид у пословање предузећа. Настао је као пројекат професора рачуноводства са Харвард универзитета Roberta Kaplana и консултанта Davida Nortona такође из бостонског подручја, почетком деведесетих година XX века у сарадњи са менаџерима из дванаест предузећа. Назива се уравнотеженим јер му је намера да уравнотежи историјске финансијске варијабле са жељеним резултатима у будућности. Аутори су развили стратешке мапе – графичке приказе, онога што се жели постићи и мера које показују начин на који ће се то постићи. Разлог за истраживање је било уверење да су постојећи системи за мерење успешности предузећа фокусирани искључиво на финансијске показатеље, да су застарели и не омогућују стварање одговарајућег погледа на будуће економске вредности.

Као што слика показује BSC мери успешност пословања предузећа анализирајући четири различита подручја: (1) финансије; (2) купце; (3) интерне процесе и (4) учење и развој запослених. При изради модела важно је одржати равнотежу између показатеља различитих перспектива. Коришћењем четири перспективе смањује се значај финансијских показатеља и омогућује фокусирање на показа-

теље који доприносе остваривању пословних циљева. Значај финансијског аспекта у систему и даље је велик, међутим, за мерење перформанси предузећа и даље се користе и други аспекти. Тако се може, поред финансијских резултата, пратити напредак у изградњи капацитета и набавци нематеријалне активне. Генерално, BSC је заснован на односима између:

- дугорочних и краткорочних циљева,
- финансијских и нефинансијских показатеља,
- претходних и будућих показатеља и
- екстерних и интерних аспеката и перформанси.

Иако су се методи модерног пословања драматично преобразили током протеклих деценија, наши системи мерења су остали дубоко укорењени у прошлости. У корену нашег система мерења лежи искључиво ослањање на финансијске мере ефеката. Традиционални финансијско-рачуноводствени модели се заснивају на чињеници да су сви нови програми за мерење перформанси развијени на основу кварталних и годишњих финансијских извештаја. Поступак састављања финансијских извештаја је и даље заснован на рачуноводственом моделу, који је развијен пре много векова. Супротно томе, нови модел укључује и процењује нематеријалну и интелектуалну активу предузећа. Аутори BSC тој активи придају већи и пресудан значај за успех у односу на традиционални начин. Будући да је такву активу (као што су процеси, способности, вештине и мотивација запослених, лојалност купаца, итд.) тешко квантификовати, вероватно никада неће бити директно укључени у биланс стања.

Финансијски показатељи који су укључени у модел, показују протекле догађаје у предузећу, као и протекле резултате и нису погодни за планирање будућности и стварање будуће вредности кроз улагања у купце, добављаче, запослене, интерне процесе, технологије и побољшање пословања. Укључивањем друга три аспекта, развијен је систем по коме се може измерити капацитет пословања, улагање у људе, системе и процесе потребне за побољшање пословања. Финансијски аспект приказује краткорочну успешност пословања а са друга три аспекта идентификују се индикатори за дугорочни конкурентски успех.

На основу ових информација, или вредности индикатора, може се донети суд о бонитету као показатељу квалитета и интензитета пословне активности.

Применом BSC се могу поставити и пронаћи узрочно-последичне везе између елемената све четири перспективе, на пример, како повећање квалитета услуге подршке купцима и унапређење процеса производње утиче на успешност пословања. Ланац узрочно-последичних односа може да почне са побољшањима у области учења и раста (слика 4). Ова побољшања имају тенденцију да изазову побољшања пословних процеса, што заузврат доводи до побољшања задовољства купаца и коначно изазива побољшање продаје и финансијских мера профитабилности.

BSC није општи образац који се може применити у сваком бизнису, или чак у оквиру једне делатности. Различите тржишне ситуације, различити производи и стратегије конкуренције су услови који захтевају различите системе избалансираних показатеља. У циљу процене перформанси предузећа постоје креирани и прилагођени BSC у складу са мисијом, стратегијом, технологијом и културом одређеног предузећа. Упркос чињеници да се стандардизовани BSC за мерење перформанси нематеријалне активне појавио 90-их година XX века, идентификација нефинансијских перформанси као и сами механизми за мерење и извештавање су још увек недовољно разрађени. Сходно томе, за практичну примену нефинансијских показатеља у процени бонитетне способности предузећа могао би се препоручити следећи низ активности:

- детаљан опис стратегије предузећа;
- идентификација нефинансијских показатеља и њихова класификација који ће послужити као основа модела за мерење;
- избор одговарајућег Kaplan и Norton’s модела - приступ стратешке мапе могао би бити користан за српска предузећа;
- израда извештаја о интелектуалном капиталу као додатног дела финансијског извештаја предузећа, перформансе се могу пратити из године у годину, или да се упореде са другим сличним предузећима;
- извештај о интелектуалном капиталу треба посматрати као инструмент за мерење финансијских и нефинансијских показатеља.

Закључак

Процена бонитетне способности предузећа у пракси се врши на различите начине, али најчешће проучавањем финансијских варијабли. Такав се приступ полако напушта, јер не говори довољно о природи његовог пословања и оријентацији. Поред тога, односи се само на историјске перформансе и на специфичне економске категорије, што у данашње време брзих промена није довољно. Данас велики део тржишне вредности предузећа чине нематеријалне вредности и интелектуални капитал што ствара потребу за развојем новог система мерења на основу којег ће се моћи оценити успешност пословања и доносити суд о његовој бонитетној способности. У ту сврху развијен је BSC систем који укључује осим финансија и друге аспекте: клијенте, интерне процесе, учење и раст запослених. Финансијски аспект приказује краткорочну успешност пословања, а са друга три аспекта идентификују се индикатори за дугорочни конкурентски успех.

На основу оваквих информација, или вредности индикатора, можемо поуздамо извести закључак о бонитетној способности предузећа као здравог основа за важне пословне одлуке на свим нивоима одлучивања у предузећима.

Литература

- Black S. (2012), Understanding transformation: building the case for integrated reporting. <http://www.theiirc.org/> 01.12.2013.
- Cohen S, Thiraios D, Kandilorou M. (2008), Performance parameters interrelations from a balanced scorecard perspective: An analysis of Greek companies. *Managerial Auditing Journal*, Vol. 23 Iss: 5, pp. 485 – 503. <http://dx.doi.org/17.10.2010>.
- Kaplan, R. S. & Norton, D. P. (2000), Measuring the Strategic Readiness of Intangible Assets, *Harvard Business Review*. 2nd ed. p.p. 19-34.
- Kaplan, R. S. & Norton, D. P. (2008), January, Mastering the Management System, *Harvard Business Review*. <http://hbr.org/2008/01/> 07.07.2012.
- Kaplan, R. S. & Norton D. P. (2004), Strategy Maps – Converting intangible assets into tangible outcomes, Harvard Business School Press, Boston, Online paper: <http://www.sas.com/solutions/spm/StrategyMaps.pdf> 22.10.2010.
- KPMG, (2013), The future of corporate reporting: towards a common vision. <http://www.kpmg.com/global/en/issues> 25. 01.2014.

- Lau C. H., Sholihin M. (2005), Financial and non-financial performance measures: How do they affect job satisfaction? *The British Accounting Reviewer*, Vol. 37, pp. 389-413. <http://dx.doi.org/10.1016/j.bar.2005.06.002> 21.04.2013.
- Mertins, K., Kohl, H. & Orth, R. (2012), Integrated reporting and integrated thinking – a resource oriented perspective. *ELASM 2012 – 8th Interdisciplinary workshop on “Intangibles, intellectual capital & extra-financial information*. Str. 1–23. <http://www.akwissensbilanz.org/> 15. 01 2014.
- Monaghan A. (2012), Ratings agencies Moody’s and Standard & Poor’s refuse to apologise to MPs for financial crisis. <http://www.telegraph.co.uk/finance/> 17. 12. 13.
- Миљковић А. Основни појмови и показатељи финансијске анализе као неизбежни сегменти управљања у циљу раста и развоја предузећа, *Економика*, 1-2/2008. стр. 68. <http://www.ekonomika.org.rs> 15.12.2013.
- Радовановић, А. (2008), Фундаментална и техничка анализа акција, БДД, Алфа Брокер, А. Д. Београд.
- Родић Ј. (1983), Финансијска анализа организација удруженог рада, Савремена администрација, Београд.
- Tatikonda, L. U. & R. J. Tatikonda. (1998), We need dynamic performance measures, *Management Accounting* (September): 49-53.
- Van Horne, J.C. (2002), *Financial management and policy*, Upper Saddle River, NJ Prentice Hall, International Edition.
- Wiersma E. (2008), An exploratory study of relative and incremental information content of two non-financial performance measures: Field study evidence on absence frequency and on-time delivery, *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 33, pp. 249–265.

MSc Biljana Matic¹
Railway College of Applied Sciences, Belgrade
Ph.D. Silvana Ilic²
Faculty for Management in Zajecar
Megatrend University, Belgrade

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рај је примљен 20.06.2014.
Рај је одобрен 27.08.2014.

THE ROLE OF RAILWAY INFRASTRUCTURE MANAGEMENT IN GLOBALIZATION OF TRANSPORTING MARKETS

Abstract

The nature of the international traffic demanded uniting of the rules by which it is being executed. This process is performed by unification aiming to create uniform rules and harmonization/adjustment of rules that were not identical but had a common goal - the opening of the European railway market. The international organizations of the railway infrastructure management play an important role in opening of the railway market and the globalization of the transport market in Europe. When defining the basic questions of the railway infrastructure distribution, European legislation established certain principles and procedures how to determine the cost of the railway infrastructure, by fully respecting the various national development and specific characteristics of national markets. National railway administration has been left in charge of determining individually for each state, the system of cost evaluation and distribution capacity, in compliance with the general principles of the legislation at the EU level.

Today the system of distribution of the railway infrastructure functions in a unique space of different railway networks, with increasing role of international organizations of associated management of the railway infrastructure. A special place in the distribution of railway infrastructure capacity belongs to the so-called "tools" of Internet software.

Keywords: globalization, infrastructure managers, European railway market

JEL Classification: R40,R41

УЛОГА УПРАВЉАЧА ЖЕЛЕЗНИЧКОМ ИНФРАСТРУКТУРОМ У ГЛОБАЛИЗАЦИЈИ ТРАНСПОРТНОГ ТРЖИШТА

Резиме

Природа међународног саобраћаја захтевала је уједначавање правила по којима се он обавља. Овај процес је извршен унификацијом чији је циљ стварање једнообразних правила и хармонизацијом или усклађивањем прописа која нису идентична али су имала заједнички циљ – отварање европског железничког тржишта. У отварању железничког тржишта и глобализацији транспортног тржишта у Европи значајну улогу имају међународне организације управљача железничком инфраструктуром.

¹ matici@sezampro.rs

² silvana.ilic@fmz.edu.rs

При дефинисању основних питања расподеле железничких инфраструктурних капацитета Европским законодавством одређени су принципи и поступци при утврђивању трошкова железничке инфраструктуре уз пуно уважавање различите националне развијености и посебних карактеристика националних тржишта. Националним железничким управама остављено је да систем утврђивања трошкова и расподеле капацитета државе појединачно одреде али у складу са општим принципима законске регулативе на нивоу ЕУ.

Данас систем расподеле железничке инфраструктуре функционише на јединственем простору различитих железничких мрежа, на коме све већу улогу имају међународне организације удружених управљача железничке инфраструктуре. Посебно место у расподели железничких инфраструктурних капацитета имају тзв. „алати“ интернет софтвера.

Кључне речи: глобализација, управљачи инфраструктуре, европско железничко тржиште

Introduction

Modern railway business is imbued with the integration of the European and global world economy, technical and technological changes and creation of a competitive environment in global terms. European transport market as a unique space of different railway networks must provide a successful response to the very clear demands of the modern business environment both to property and to the development, thus clearly defining its commitment towards improving the efficiency of operations, acceptance of the rules of behaving in the transport market and relationship with transportation services customers.

Rapid changes in the business environment, together with increasing competition in the market impose large business systems such as the railways, the need for a high degree of adaptability to the conditions imposed by the market. In this sense, the modern business system must be flexible and subject to adjustment. Recognizing the need to increase the competitiveness of railway on the market of transport services, fifteen to twenty years ago, all of the developed European railway management began restructuring with the aim to create the conditions for establishing a competitive and safe European railway system.

The process of restructuring of the railway sector in various degree and dynamics was carried out in the countries of the European Union and its individual regions. That was the only way to stop the decline of the of rail transport participation in the transport market.

Transport policy was marked by concrete measures by passing legislation, known in European legislation as a legislative package of measures on railways, where the directives provide a legal framework to each phase of the railway development, whereby the directives of each of the three packages will be transposed into the national legal framework for rail transport. This will contribute to the creation of the basic conditions for the restructuring and reorganization of the railway market in the European Union level.

In the field of harmonization of conditions, the application of modern concepts was prioritized which implies that every user should bear the costs of regular maintenance of the infrastructure, in proportion to the degree of its use.

Regulatory framework for access to railway infrastructure capacities

There are political tendencies seeking to establish a policy of open access to the European railway system. Thanks to the efforts of the European Commission (EC) to create a legal and institutional framework for the opening of access to any authorized rail operator who intends to operate on the European railway, an increasing number of operators are requesting allocation of rail capacity.

In a situation where the railway infrastructure is available to many railway operators, railway infrastructure capacity can be regarded as an asset that can be bought in a single framework, which is analogous to the free market.

The European Commission expects that such a market will lead to more efficient use of railway capacity. Moreover, international traffic can be facilitated if the rail capacities would be authorized to foreign railway operators. Due to the strategic intents of the existing rail operators, which are formed from a single (national) rail operator, the legal framework for the allocation of the capacities is necessary to ensure equal and fair competition.

The first legal framework which provides free access to railway infrastructure capacities is defined in the EU Directive EU 91/440/EC (EC, 1991). This first railway directive was later updated and expanded in order to guarantee access to the national rail infrastructure for authorized railway operators. EU Directive 1995/18/EC aimed to standardize the definition of authorized railway operator and the conditions that needed to be fulfilled in order to be granted the access to rail capacities. There were a lot of unresolved issues preventing free access to the national rail infrastructure thus there was still a need to develop more directives published by the European Commission as a three so-called railway packages. Railway package of measures defines a significant number of changes to the legal framework of allocation of railway infrastructure capacity in the European Union.

Each package contains directives that had to be transposed into the national legal framework for rail transport. Framework for railway operations for a particular railway system is usually included in the Statement of network (NS/Network Statement) published by every railway society for infrastructure management.

The first railway package contains three European Directives: EU Directive 2001/12/EC, EU Directive 2001/13/EC and EU Directive 2001/14/EC (EC, 2001). Even after the entry into force of the first package of directives, there were still obstacles which hindered free access to the capacity of the railway infrastructure. EU Directive 2001/14/EC provides processed, standardized set of terms and conditions for the allocation of railway infrastructure capacity at the European level.

Second and third railway package came into force in order to address some of the deficiencies of the first railway package. They inherited some corrections of certain Directives of the first package. European Commission Directives, which came into force within the second railway package, are: EU Directive 2004/49/EC, EU Directive 2004/50/EC, EU Directive 2004/51/EC.

Directives of the third railway package include: EU Directive 2007/58/EC and EU Directive 2007/59/EC.

Since the focus of this paper is on the allocation of railway infrastructure capacity, we will consider only Directives relating to the EU Directive 2001/14/EC of particular importance.

EU Directive 2001/14/EC was amended and related to the following EC Directives:

- Commission Decision 2002/844/EC - Time plan of the process (dynamics) of infrastructure capacity allocation in Annex III of the EU Directive 2001/14/

EC has been changed. This refers to paragraph 2 of Annex III that defines the dates of the timetable.

- EU Directive 2004/49/EC (EC, 2004) - This Directive replaces the security requirements specified in the EU Directive 2001/14/EC. This even leads to a new name of EU Directive 2001/14/EC: “Directive 2001/14/EC of the European Parliament and of the Council from February 26, 2001 about the allocation of railway infrastructure capacity and the introduction of fees for using railway infrastructure”. The new name indicates that the security certificate is not any more prevalent in EU Directive 2001/14/EC, therefore the second paragraph of Article 34 of EU Directive 2001/14/EC is invalid. These sections relate to the safety certificate.
- EU Directive 2007/58/EC (EC, 2007) stipulates that transit train routes may be an exempt from the rules of EU Directive 2001/14/EC. After the assessment of the economic impact of international driving routes to the national railway system, under certain conditions, the requirements for the award of international driving routes may be rejected.

European legislation in the field of railway sector defines the basic questions related to allocation of railway infrastructure capacities and the specific principles and procedures in determining the costs of rail infrastructure.

The introduction of fees for the use of railway infrastructure is one of the preconditions for the introduction of the railway market and the emergence of several operators on it.

The fee is an obligation of payment for the railroad operators for the use of railway infrastructure and services provided within. It is introduced as an instrument for establishing a market on the railway. On the other hand, it is an important instrument that can achieve goals such as increasing efficiency, reducing subsidies and increasing the competitiveness of rail transport.

With appreciation of the diverse national development and specific characteristics of the national markets, states are left to individually determine costs and the distribution of capacities, but in accordance with the general principles of legislation at the EU level.

The system of determining costs and allocation of railway infrastructure capacity is left to the states to determine individually in the frameworks of national regulations that will be in accordance with the principles established by EU legislation. This is the reason why there is more than one way or methodology for determining the elements and the amount of fees and fee structures in the countries members of the EU. The implementation of several models of fees that range from marginal pricing to pricing with full cost recovery including return on capital is currently being applied. All models of fees have common characteristics that they all include elements of marginal costs associated with the physical use of the railway. There are differences in terms of charge units, definition of the cost bases and the definition by route.

It depends on the interest shown by stakeholders which model of the benefits cost for the use of railway infrastructure will be applied. Among those most interested we highlight the state, for which the fee is at the same time an instrument for the fulfillment of the strategic transport objectives which can be defined as: increasing participation and competitiveness of railways in the transport market, creation of rail market and its opening and reduction of subsidies ie. allocations from the state budget (Boskovic, 2011).

The amount of compensation for the use of railway infrastructure aims to make the use of available railway infrastructure network efficient and to achieve fair competition in the transport market. Interests of the infrastructure managers are based on a commercial approach to business and increasing efficiency of the railway system.

European legislation in the field of railway sector permits also certain variations of the institutional model of the regulatory bodies in the allocation of capacity, and therefore they differ from country to country. Regulatory body may be the Ministry responsible for transport matters or any other body that is independent in its organization, funding decisions, legal structure and decision-making by the infrastructure manager, the body that collects payments, the authority that granted the capacity or the operator as the applicant for the requirements.

Objectives and limitations in capacity allocation

EU Directive 2001/14/EC determines the general objectives and constraints within which capacity allocation will be implemented (Article 14 of EU Directive 2001/14/EC) (EC, 2001):

- A righteous non-discriminatory awarding in accordance with EU legislation
- Allocation of capacity should be carried out by an independent body. This body is in most cases the infrastructure manager.
- Infrastructure manager and body for allocation of capacity should respect the confidentiality of commercial information provided.

These are key objectives and constraints that are developed in order to provide competitive allocation of railway infrastructure capacity, which in the long run, should provide an increase in competitiveness of the European railway system.

Allocation of railway infrastructure capacity

EU Directive 2001/14/EC defines the available capacity of the railway infrastructure as an opportunity to honor requests for train routes in the railway system. This directive defines the routes as the use of railway infrastructure capacity for the train traffic.

Types of requirements for the award of the route

The time period between the date of application for the award of the route and the date when the application for a route is irrevocably included in the schedule is called term planning of the requirements for the route. Depending on the planned time period and whether the request for the allocation of route refers to the capacity of the railway infrastructure for more than one national infrastructure management, four different types of requirements can be distinguished.

- The long-term requirements for the award of the route are agreed with the so-called framework agreements. The duration of planning long-term requirements for the award of the route is from five to fifteen years. It should provide a basis for future planning of infrastructure managers and rail operators.
- International requirements for the award of the route require the capacity of rail infrastructure for at least two national infrastructure managers. Article 15 of Directive 2001/14/EC notes the fact that requests for international routes require a certain level of harmonization between the relevant infrastructure managers. This implies that different national requirements for the award of

the route should be modified in order to permit assignment of international demands for the allocation of the route.

- Annual requirements for the award of the route are submitted on an annual basis in order to be included in the annual timetable. They can require up to 12 months in advance from the entry into force of the working version of the timetable until the date that will be determined by infrastructure manager. Most European infrastructure managers give a deadline of eight months prior to the effective working version of the timetable.
- Ad hoc requests for routes are required in the short time period. This applies, for example to the moving of freight trains, which are being planned in a much more flexible way than the passenger trains.

Information required for capacity allocation

The process of liberalization within the European railway system has stringent implications for the allocation of railway infrastructure capacity, since it prevents a global optimization: the infrastructure manager and rail operator work separately, moreover, Infrastructure Manager collects confidential information not available to the public. This raises the need to clarify the objectives for the allocation of railway infrastructure capacity for the European railway system.

Information that should be available in the capacity allocation process can be classified into three groups:

- Information about the railway infrastructure and available rail capacities
- Information on the requirements for the award of the route and their takeover of railway infrastructure capacity
- Information about the objectives and action points for train path allocation.

Infrastructure manager has an obligation to publish information about the railway infrastructure based on which the rail operators submit their applications for allocation of the route. Train operators submit their requests for the allocation of routes that are at the same time the information about the need for the capacity of the railway infrastructure. This information may be considered publically available to all participants.

Some rail operators want to disclose as little as possible information related to their participation in the secondary rail market. Secondary railway market is a market for trading of railway infrastructure capacities. Infrastructure managers offer available capacities of railway infrastructure to the train operators interested in the traffic on the given infrastructure and aiming to be more competitive in relation to other modes of transport.

Documents required for the application for the assignment of routes

For each rail operator that wishes to use other infrastructure other than their own, the requirements are: a license to access the network, safety certificate, and agreement on access to the network (which will be concluded with the infrastructure owner).

Documents required for application for the allocation of international train routes

Organization in charge for operational issues in the field of international rail - RailNetEurope (RNE) has announced the following documents:

- Manual on the procedure of establishing an international timetable for users who are mostly rail operators. These manuals describe the procedures that exist in the harmonization of international timetables in all phases of its draft, from the planning of the annual timetable to ad hoc requests for allocation of routes in the current timetable. These methods are used by all members of RNE (Republic of Serbia is a member of RNE).
- Guideline procedures of Route coordination system (RCS), which clearly defines roles and responsibilities.
- Request form for a route for international train routes and studies that have been adopted by RNE.

All applications are compiled into a single timetable through the process of time planning. In order to accept the demands in the fullest extent infrastructure manager can accommodate minor changes in the originally filed claims if they are not disruptive for business (commercial) and logistical links between different carriers, whilst such changes must be made by the claim applicants.

Infrastructure manager subsequently identifies those requirements that cannot be accepted or realized (due to the so-called “Conflict” with the needs for infrastructure capacity) for routine maintenance or for work on or in a proximity to the tracks. In this case, the infrastructure manager has an obligation to initiate coordination in order to implement these requirements.

Infrastructure manager must endeavor to harmonize with other infrastructure managers in Europe during the procedure of time planning and coordination in order to achieve as much as possible high-quality cross-border route trains. These measures are explained in detail in RNE document “Process for international path requests” (RS-Belgrade, 2012).

RNE has harmonized the majority of deadlines within the international process of determining the time for the annual timetable among which the deadline for applying for the integration in the annual timetable, deadlines for drafting of international timetable and deadline for issuing a final response to customers.

International cooperation between railway infrastructure managers

Organization in charge of operational issues in the field of international railways - RailNetEurope (RNE)

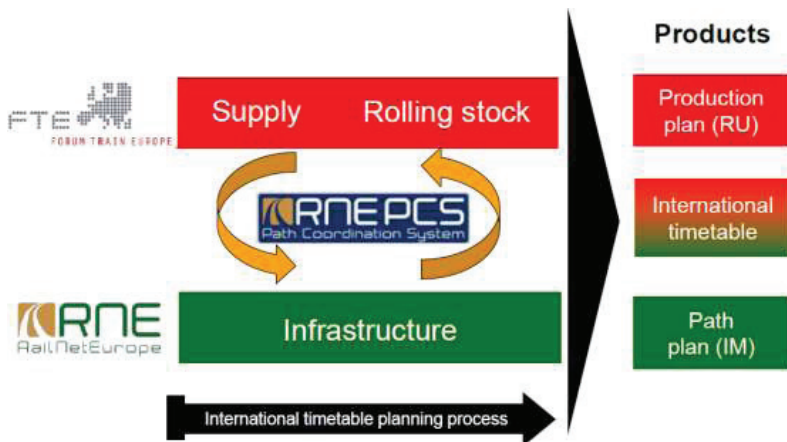
A number of European infrastructure managers and bodies for capacity allocation in the year 2004 formed a joint international organization in charge of the operational issues related to international railways - RailNetEurope (RNE).

Under the coordination of common office based in Vienna, RNE represents its members as the Association for the facilitation of international traffic on the European rail infrastructure. Together, the members of RNE coordinate requirements and access to the infrastructure in order to enhance European railway operations from the standpoint of the railway infrastructure and for the benefit of the entire railway industry.

RNE has 38 members with 244 000 km of railway infrastructure. Infrastructure managers involved in RNE do business with about 140 railway operators engaged in international operations in Europe.

With the aim to develop and promote international railway transport, RNE focuses on the entire railway infrastructure and coordination process that involves the harmonization of medium-and long- term planning of the members, establishment of timetables , marketing and sales, performance of the transport process and post sales services, such as monitoring and reporting.

Figure 1. FTE and RNE as leaders in the process of the allocation of railway infrastructure capacity. Taken from: "Technical Assistance to Serbian Railways in restructuring certain areas Europe »Aid/131196/C/SER/RS, Belgrade, 2012.



European infrastructure managers and bodies for the allocation of capacities that have joined RNE founded One Stop Shop (OSS) which functions as the contact point for applicants under the RNE. When applying for the award of the international route, applicants should contact one of these OSSs, which start the whole process of coordinating international route allocation.

OSS is working closely with the managers of the railway infrastructure and is at all times able to:

- Provide to the customer support and information about the range of products and services of the infrastructure manager;
- Provide information needed for access to the infrastructure of any UI that is participating in RNE;
- harmonize the requirements for any international route within RNE, including requirements for the following timetable, in order to be properly taken into account in the process of annual timetable planning;
- Provide route offers for the entire international travel; coordination of the routes is mainly performed through RNE Path Coordination System - PCS.

Each OSS is part of an international network designed to make easier network access to the users. OSS also provides information about infrastructure fees and the train movement, including quality monitoring.

Functions are supported by the RNE with information tools: Information system of fees for the use of railway infrastructure (Charging Information System) and Information system for the monitoring of train movement (Train Information System).

RNE “Tools” - Route Coordination System (RNE RCS)

RNE system for route coordination also known as RNE Internet software tools is available to all rail operators and infrastructure managers who agreed that the international routes (passenger and freight) will be defined using this tool.

RNE RCS facilitates communication in process of routes ordering and alignment within all phases of international timetable planning. RNE RCS fully reflect the international process of preparing the annual and the current timetable.

This also allows to “Serbian Railways” to submit a study on the routes in order to prepare for future demands for international routes. RCS Process Guidelines, which clearly explain the roles and responsibilities of the procedure, are published at the end of each calendar year (RS-Belgrade, 2012).

Information system for the charges of use of the infrastructure (charging information system - RNE CIS)

RNE Information system for the charges of use of the infrastructure (Charging Information System - CIS RNE) is an international tool for the assessment of fees for access to the infrastructure built to provide users with information about the fees (Nash, 2005). The system is available on the Internet and is applicable to various international system of charges for the use of railway infrastructure, which calculates the charge of use of railway infrastructure within a few seconds for 24 hours a day - including fees for the routes, stations and marshalling stations (Remand, 2004; Crozet, 2004). Current goal for development of RNE CIS is to harmonize the information provided by RNE CIS with information in the network statement.

RNE information system for monitoring train traffic (Train Information System - RNE TIS)

Information system for monitoring train traffic RNE TIS (Train Information System) is an Internet application simple to use which shows international trains from place of origin to destination. It supports international monitoring by providing data regarding passenger and goods transportation trains along the RNE corridor - RNE TIS does not deal with domestic services.

RNE TIS provides information on train traffic in real time, directly over the Internet, and collect reports from historical data. Two EUROPTIRAILS products are based on the same raw data:

Register of information about trains in real time collects, centralizes and publishes information on train traffic for most RNE corridors (in a growing number of countries including Austria, Belgium, France, Germany, Hungary, Italy, Luxembourg, the Netherlands, Slovenia and Switzerland) such as the current and previous train stops, agreed information about the daily schedule on delays and delay causes.

The reporting function allows tracking of trains and information about the delay in a certain period of time RNE TIS was selected as a tool to support European Performance Regime (EPR) - a joint project with RNE / UIC (Bozic, 2012).

European Forum for trains (Forum Train Europe - FTE)

FTE is the European Association of Railroad and Utilities Company based in Bern, which promotes cross-border freight and passenger traffic in Europe. As a coordinating body for railway operators, FTE aims to harmonize international plans of making timetables and requirements for the routes in the European rail transport. FTE is working closely with following organizations:

CER - Community of European Railways and infrastructure companies

CIT – Committee for International Traffic

RNE – RailNet Europe

UIC – International Union of Railways.

European Forum for trains FTE includes the following alignment functions of harmonization in freight transport within the combined transport and transport of shuttle trains:

- Planning of transport stock
- Composition of trains
- Planning of shunting
- Shifting of vehicle personnel (train drivers)
- Shifting of locomotives
- Border Services
- Planning services in the end-stations
- Requirements for the award of the routes sent to infrastructure manager.

European Forum for trains FTE includes the following functions of harmonization in passenger transport within the transport services, passenger train companies and rented trains:

- Passenger services, travel companies trains, rented trains etc.
- Diagrams of available cars
- Dining cars, sleeping cars, etc.
- Service contracts
- Composition of trains
- Shifting of the vehicles and accompanying staff (train drivers, conductors)
- Shifting of locomotives
- Study of the routes and the requirements for assignment of the route sent to infrastructure managers FTE

Assessment of compliance of «SERBIAN RAILWAYS» with basic actions of EU assignment

Assessment of the current situation of railway infrastructure capacity allocation in “Serbian Railways” (SR) leads to the following conclusions:

- Almost none of the procedures under Directive 2011/14 are applied in SR (except the existing criteria for the allocation of capacity and procedures in the planning of the timetable)

- In order to implement the provisions of Directive 2011/14 , it is necessary to develop new procedures and train staff on how to implement them .
- There is a need for the use of the appropriate software to create timetables in order to increase the efficiency of the relevant process. Existing software solutions allow to calculate the running time of the train for different compositions and developing and printing (plotting) of a timetable chart. Appropriate software will enable decisions and actions to be taken concerning the criteria and priorities for the allocation of capacity and roads and preparation of timetables. These should be undertaken in the following direction:
 1. Restructuring of the “ Planning and organization of the timetable “ (job positions , descriptions and competence (level of education and work experience) for vacancies
 2. Provision of appropriate software for more efficient elaboration of the timetable
 3. Training of staff in the implementation of new processes (and use of the software when it is available).
 4. Establishment of One Stop Shop (OSS).

Conclusion

In Europe, there are political tendencies for the establishment of open access to the European railway system. Thanks to the efforts of the European Commission to grant open access to the railway network every authorized rail operator who intends to operate on the European railways, there is an increasing number of requests for the allocation of rail capacity.

Development and the creation of the European railway market took place in several stages, from the reaffirmation of rail transport which was a turning point in European transport policy to the achieved level of allocation of railway infrastructure capacity at the global level.

The basis for the creation of an adequate regulatory and institutional framework for infrastructure of railway transport is a new legal and economic solution rail for infrastructure through the concept of fees for access to and use of the railway infrastructure, which is one of the essential elements of establishing markets in the railway infrastructure of European countries. Obligation for the railway operators of fee payment for the use of railway infrastructure and services provided is introduced as an element of the establishment of the railway market.

For the state the fee is at the same time an instrument for the fulfillment of strategic transportation goals such as increasing the participation and competitiveness of railways in the transport market, opening of the railway market and the reduction of subsidies for rail infrastructure ie reduction of funds from the state budget.

For infrastructure managers the fees represent a change in the way of functioning of the railways that is now taking place on a commercial basis and efficient use of railway infrastructure. .

For rail operators fee is a way to achieve mutual fair competition in the transport market.

The level of fees for the use of railway infrastructure and the ratio of compensation between passenger and freight trains are clearly affected by the environment of the infrastructure manager, but also the factors that are inherently immeasurable nature, such as the impact of national policies, different interests and influences.

With the entrance of the operator in the European railway network, a continuous harmonization of technical requirements and regulations on the use of all components of rapid and conventional railway network is achieved and a gradual opening of the new international passenger capacity protects and enhances the quality of railway services.

One of the common characteristics of the fee is that their structure does not sufficiently take into account demand, which in most countries is not monitored.

In the presented way of work of the international organizations of associated infrastructure managers in most European countries, and by the use of the latest technology means of communication in the allocation of railway infrastructure capacity at the European level, we come to the very important results that are achieved in being able to assess the daily needs for the type and volume of transport as well as expected quality of services. Functioning of the capacity allocation through the associations of infrastructure managers will reduce the impact of national policies, different interests and other types of influences.

References

- Boskovic B. Bugarinovic M. (2011), One-piece and two-piece fee-mails that are sent to operators” XIII International Scientific Symposium “New Horizons of Transport and Communications“, Doboј
- Bozic B, Acimovic C, (2012), Marketing Logistics, 5th ed, CIDEF, Belgrade
- Crozet Y, (2004), European railway infrastructure: towards a convergence of infrastructure charging? International Journal of Transport Management pp 5-15.
- ECMT/OECD (2005), Rail transport - railway reform and charges for the use of infrastructure, Conclusions and recommendations, Moscow 2005
- European Commission,(29 July 1991), Directive 91/440, Official Journal of the EC
- European Commission,(26 February 2001) Directive 2001/12, Official Journal of the EC
- European Commission(26 February 2001) Directive 2001/13 Official Journal of the EC
- European Commission(26 February 2001) Directive 2001/14 Official Journal of the EC
- European Commission, (29 April 2004), Directive 2004/49, Official Journal of the EC
- European Commission, (23 October 2007), Directive 2007/58, Official Journal of the EC
- Guihery L,(2011),Rail regulation, lesson from history, TRANSPORTNET 2011 – Seminar on Rail regulation proceedings, Lyon
- Menkju G,(2006), Principles of Economics, CIDEF, Belgrade
- Nash C., (2005), Rail infrastructure charges in Europe, Journal of Transport Economic and Policy 39 (3), pp. 259-278.
- RAILCALC, Project, (2008) Calculation of Charges For The Use of rail Infrastructure, DG TREN
- Remand T, (2004), Infrastructure charging on the French railway network: RFF experience, ECMT Workshop on railinfrastructure charges
- RS-Belgrade, (2012), IPA — technical assistance to Serbian railways in restructuring of selected fields, EuropeAid/131196/C/SER/RS
- <http://www.europa.rs/sw4i/download/files/article/award.PDF?id=616>
- Brochure, http://www.forumtraineurope.org/html/e/fte_kuerze.html

Дипл. инж Маријана Јовановић
Институт за економику пољопривреде, Београд
Др Саво Вучковић
Дипл. инж Ђуро Пајчин
Универзитет у Београду
Пољопривредни факултет, Београд

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рад је примљен 14.07.2014.
Рад је одобрен 22.08.2014.

ПРОИЗВОДЊА КРМНОГ БИЉА КАО ОСНОВА ОДРЖИВОГ РАЗВОЈА РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ¹

Апстракт

Производња крмног биља, изузев благотворног дејства који испољава при конзумацији, испољава и квалитативна дејства на земљиште на ком се узгаја. Овај вид ратарске производње је вишенаменски, чиме се у исту раван стављају потребе за стварањем одрживог станишта и очување биодиверзитета; економску оправданост и остварење профита; као и поправљање демографских прилика које су посебно изражене у руралним подручјима, који чине готово 80% територија Републике Србије. Пространијом употребом крмних биљака свих врста (траве, легуминозе, житни остаци), економски је могуће оправдати потребу за обнављањем сточног фонда, који су у последњим деценијама изразито смањује.

Кључне речи: крмно биље, одрживи развој, Република Србија

ЈЕЛ Класификација: Q10

PRODUCTION OF FORRAGE GROPS AS A BASIS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF REPUBLIC OF SERBIA

Abstract

Production of forage crops, besides of the beneficial effects which manifest during consummation, manifest and qualitative effects on soil on which it is grown. This type of crops production is multipurpose, which is the same level placed the need to create sustainable habitats and biodiversity conservation; economic justification and realization of profit; and retrieve demographic conditions that are particularly pronounced in rural areas, which account for almost 80% of the territory of the Republic of Serbia. The roomier using of forage plants of all types (grasses, legumes, cereal residues), it is economically possible to justify the need for the renewal of livestock, which in recent decades rapidly decreasing.

Key words: forage crops, sustainable development, Republic of Serbia

Увод

¹ Рад представља део резултата на пројектима III 46006 "Одржива пољопривреда и рурални развој у функцији остваривања стратешких циљева Републике Србије у оквиру дунавског региона" и TP 31016 "Унапређење технологије гајења крмних биљака у функцији производње здравствено безбедне сточне хране", финансираних од стране МПНТР Републике Србије. Пројектни период 2010-2015. година.

Пољопривредна производња у руралним подручјима Србије представља значајан чинилац у смањењу депопулационих процеса и старења становника сезонских подручја. У Србији, под појмом *рурална средина* подразумева се област са густином од 150 становника по квадратном метру, чија је глава физичка и географска карактеристика искоришћавање земљишта у пољопривредне намене. Сходно томе, могуће је истаћи да је готово 80% територије Републике Србије руралног карактера. У стварању одрживих система у руралним крајевима, значајан чинилац представља производња сточне хране.

Сточарство предстаља најважнију и најсложенију грану пољопривреде с обзиром да за намену исхране људи пружа сиров материјал и има значајан утицај на остале елементе производње, највише на производњу сточне хране. Стога, веома је важно да се произведе довољно јефтине и квалитетне сточне хране и учинити га доступним у току године (*Ђорђевић и Динић, 2007*).

Повећање обима производње крмног биља на индивидуалним газдинствима одликује се небројеним предностима које директно утичу на смањење укупних трошкова и стварање круга комплетног искоришћења производних капацитета газдинстава. *Арсип и аут. (2013.)* истичу да се овим видом производње ствара спона између ратарске производње и сточарства, где се у интензивним условима користе природни ресурси – земљиште, вода и сунчева енергија.

Јовановић и аутори (2013.) наводе су предности искоришћавања крмног биља, као основног или пострног усева на ливадама и пашњацима остваривање константне искоришћености површине, земљиште остаје растресито, незаражено болестима, обогаћено органским остацима и минералним материјама. На тај начин се ствара база за производњу свеже волуминозне хране, а процесима сенажирања и силирања се омогућава производња довољних количина хране за период када стока није на отвореном.

Овим видом ратарске производње могуће је убрзати стварање одрживих система на газдинствима, зато што природни капитал не може нужно бити замењен економским или друштвеним капиталом, иако је могуће пронаћи замену за одређене природне ресурсе (*Јовановић, М., Бекић, Б., 2012.*).

Коришћењем одрживих система у производни циклус су укључени сви елементи који се одгајају на газдинствима, биљни остаци се могу поново искористити за производњу биоенергије, животињски екскременти се користе као органска хранива (стајњак), итд. Од значаја за одрживи развој је коришћење сертификованог семена, чиме се чува биодиверзитет, смањује присуство коровских биљака и изазивача биљних болести.

Еколошка полазишта одрживог развоја су углавном везана и односила су се на осигурање необновљивих ресурса и очување биолошког диверзитета, који се у пољопривреди прожима са социјалном и економском уравнотежености. (*Ковачевић, 2010.*)

Одрживом производњом крмног биља могуће је створити континуиран циклус између свих производних појединаца, а све у циљу сврсисходног коришћења природних ресурса, којима се омогућава задовољавају потребе садашњице, при чему се оставља простор за будуће генерације и њихов развој. Треба напоменути да травнате површине у низијама на неповољан земљишта, имају важну улогу у сточарству. Њихови наступи углавном зависе на карактеристика земљишта, падавина и управљање (*Ерић, 2005*).

Један од важних чинилаца одрживог развоја газдинстава која се баве пољопривредном производњом јесте постојање довољних обрадивих пољопривредних површина. Према речима *Карацин (2014)*, земљиште са аспекта капацитета није ограничавајући фактор развоја пољопривреде у Србији, али се као про-

блем јавља доминирање нерационалног поседа како у погледу величине, тако и у погледу груписаности површина.

Према *Нацрту стратегије пољопривреде и руралног развоја републике Србије 2014-2024.*, наведено је и да је просечна величина поседа у Србији 5,44 ха по пољопривредном газдинству и да га чине 6 одвојених делова. Истакнуто је да структура овог типа труктура није задовољавајућа и представља ограничавајући фактор развоја пољопривреде. Да би посед са аспекта његове величине и организованости био продуктивнији, а самим тим и конкурентнији, укрупњавање је и даље приоритет.

Са проблемима ограничавања у погледу површина, али и квалитета земљишта и осталих чинилаца, сусреће се и производња крмног биља, тј. производња свих категорија крмног биља. Стални пораст површина на којима се узгајају култура за исхрану људи; узгајање високоенергетских биљака, смањују површине које се могу искористити за производњу крмног биља. Зато је неопходно да се на површинама које су доступне рационалним газдовањем произведе довољна количина крме неопходне за задовољење новонасталих потреба (З. Штафа и аутори, 1997.).

Материјал и методе рада

За потребе рада коришћени су подаци Републичког завод за статистику, тј. подаци објављени у последњем *Попису пољопривреде*, који је издат 2012. године, као и другим релевантним годишњацима. На основу посматраних параметара: укупно коришћеног пољопривредног земљишта; структуре коришћеног земљишта, као и површина под крмним биљем, биће приказане могућности за производњу крмног биља по регионима.

Проучавани Региони су следећи: Београдски регион; Регион Војводине; Регион Шумадије и Западне Србије; Регион Јужне и Источне Србије; а све у циљу апострофирања значаја ове врсте биљне производње у одрживом пољопривредном развоју. Подаци ће бити обрађени применом компаративно-аналитичког метода. Поред ових података коришћени су и други релевантни документи и домаћа литература.

Резултати и дискусија

Према подацима последњег Пописа пољопривреде, који је обављен 2012. године, површина пољопривредног земљишта на територији Републике Србије износи 3.437.423 хектара. Пописом није обухваћено 45.002 хектара пољопривредног земљишта којим располажу домаћинства која нису испунила услове за пољопривредно газдинство.

Такође је наведено да у структури коришћеног пољопривредног земљишта на нивоу републике Србије доминирају оранице и баште (73,1%), затим следе површине под ливадама и пашњацима (20,7%), на трећем месту су површине под сталним засадама: воћњаци (4,8%) и виногради (0,6%), док удео окућница обухвата 0,7% пољопривредних површина, 0,1% чине остали засади.

У структури ораница и башта највеће учешће имају површине на којима се узгајају жита (68%). Културе које се највише гаје на ораницама и баштама су кукуруз (39%) и пшеница (24%) (*Попис пољопривреде, 2012.*).

Земљишни капацитети су значајан фактор за одржавање и проширење постојећих капацитета свих видова ратарске производње. С обзиром да је у пракси

приметно да земљиште погодно за пољопривреду преводи у земљиште за неке друге намене, врло брзо можемо се наћи у проблематичној ситуацији како повећати производњу, када капацитети за то не постоје или су минимални.

“Конвенционална (индустријска) пољопривреда у основи има два циља: максималну продуктивност и максималан профит. За остварење ових циљева користе се бројне агротехничке мере, које, нажалост, поред очекиваних позитивних имају многе споредне негативне и дугорочне ефекте у агроecosистемима” (Ковачевић и Момировић, 2003).

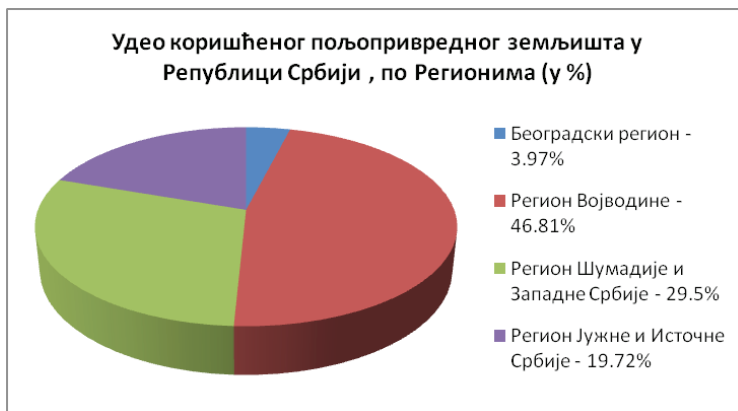
Пољопривредно земљиште представља средину која својим водним, ваздушним, микробиолошким режимом помаже биљним врстама да се развијају. На тај начин се омогућава стварање одрживог система *земљиште-биљка-човек* и оправдава економска ефикасност производње.

Такође, велики проблем може представљати и земљиште на ком је услед интензивног развоја и коришћења долази до стварања плужног ђона, којим се прекида веза између кореновог система и средине са материјама за исхрану и директно утиче на висину и квалитет приноса.

“Транзиција од конвенционалних - индустријских пољопривредних система система са интензивним технологијама гајења у биљној и сточарској производњи подразумева интензивну агротехнику, помотехнику и зоотехнику, односно велику количину као одрживим системима води преко тзв. “low-input” технологија до органске производње као резултата доминације еколошке парадигме (Ковачевић, 2004, Ковачевић et al., 2008)”.

Како би се на најбољи могући начин проценили земљишни капацитети у Републици Србији, *графиком 1.* биће представен удео коришћеног пољопривредног земљишта, по Регионима.

Графикон 1. Удео коришћеног пољопривредног земљишта у Републици Србији, по Регионима (у %)



Извор: Прорачун аутора на основу података из Пописа 2012. године

У Републици Србији, према Попису 2012. године, укупно коришћено пољопривредно заузима 3.437.423 хектара. Према методологији која је коришћена приликом креирања Пописа, у Републици Србији имамо четири региона:

- Београдски регион
- Регион Војводине

- Регион Шумадије и Западне Србије
- Регион Јужне и Источне Србије

Регион Косова и Метохије није узет у обзир приликом пописивања, због немогућности примене методологије и добијања репрезентативних података. Праћењем удела коришћеног пољопривредног земљишта према Регионима наводи се да је највише коришћеног пољопривредног земљишта у Региону Војводине – 46,81% (1.363.89 хектара). Затим следи регион Шумадије и Западне Србије, у ком се користи 29,5% укупног пољопривредног земљишта, тј. 1.014.210 ха. На трећем месту по уделу се налази Регион Јужне и Источне Србије, где је забележено 19,72% укупног коришћеног земљишта, тј. 677.928 хектара. На последњем месту налази се Београдски регион, којим је обухваћено 136.389 хектара, односно 3,97% укупног коришћеног земљишта на територији Републике Србије.

С обзиром на овакав начин просторне расподеле коришћеног пољопривредног земљишта, могуће је закључити да постоје реално могућности како за одржавање постојећих, тако и за проширење капацитета производње. Иако се највећи проценат КПЗ (КПЗ – коришћено пољопривредно земљиште) искоришћава на подручју АП Војводине и у осталим деловима Републике је могуће искористити погодности климе и надморске висине за усмеравање производње ка комплетном искоришћењу погодних карактеристика посматраних региона.

Србија, посебно централни делови се сматрају мозаиком земљишних типова, са аспекта физичких и хемијских особина (*Максимовић и сар. 2009*). Према речима *З. Лугић и аутора (2010.)*, по плодности земљишта за ратарску производњу, најбоља земљишта се налазе у равничарским регионима Србије (Војводина, Мачва, Стиг и јаруге долине на југу, западу и Велике Мораве). Такође, истичу да са повећањем надморске висине, у брдским регионима доминирају земљишта слабијег квалитета (браон шумско земљиште, псеудоглеј, лувисол...) са различитим ограничењима у погледу ратарске производње.

Као и код производње житарица, и на производњу крмног биља утиче квалитет и географска смештеност земљишта за производњу крмног биља. Према тој чињеници, у следећој табели биће представљена структура коришћеног пољопривредног земљишта, зарад лакшег утврђивања значаја ове производње.

Табела 1. Структура коришћеног пољопривредног земљишта у 2012. години, по Регионима (у ха)

Регион	Укупно	Осуђина	Орнине и багте	Ливаде и pašњаци	Воћњаци	Виногради	Расадници	Остало
Р. Србија	3.437.423	23.727	2.513.154	713.242	163.310	22.150	1.327	512
Београдски регион	136.389	1.767	106.721	14.396	12.616	766	112	12
Регион Војводине	1.608.896	5.747	1.466.176	114.638	16.865	5.003	417	51
Регион Шумадије и Западне Србије	1.014.210	10.815	518.627	384.617	90.457	8.667	685	343
Регион Јужне и Источне Србије	677.928	5.398	421.631	199.593	43.372	7.714	113	107

Извор: Попис пољопривреде 2012., Републички завод за статистику, Београд

Према подацима, на подручју **Републике Србије** у структури коришћеног земљишта доминирају оранице и баште (73,1%), затим ливаде и пашњаци (20,7%), на трећем месту воћњаци (4,8%) и виногради (0,6%), док удео окућница обухвата 0,7% пољопривредних површина, 0,1% чине остали засади.

На нивоу **Региона Војводине**, структура коришћеног пољопривредног земљишта је следећа: оранице и баште – 91,13%, ливаде и пашњаци – 7,13%; воћњаци – 1,05%; окућнице – 0,36%; виногради – 0,31%, док остали засади чине 0,03%.

На нивоу **Шумадије и Западне Србије**, коришћено пољопривредно земљиште је искоришћено на следећи начин: оранице и баште – 51,14%, ливаде и пашњаци – 37,92%; воћњаци – 8,92%; окућнице – 1,07%; виногради – 0,85%; док остали засади чине 0,1%.

У **Региону Јужне и Источне Србије**, нотирана је следећа структура: оранице и баште – 62,19%; ливаде и пашњаци – 29,44%; воћњаци – 6,39%; виногради – 1,14%; окућнице – 0,94%, док остали засади чине 0,04%.

Београдски регион има следећу структуру: оранице и баште – 78,25%; ливаде и пашњаци – 10,56%; воћњаци – 9,25%; окућнице – 1,29%, виногради – 0,56%; док остали засади чине 0,08%.

У свим посматраним регионима, најзаступљенији начин коришћења земљишта су оранице и баште. Значајне количине производње крмног биља (углавном траве) се производи на ливадама и пашњацима, чија је заступљеност у структури на другом месту. Највећи проценат ливада и пашњака у коришћеној структури је забележен на подручју Шумадије и Западне Србије, док је најмањи забележен у Војводини. Сходно томе, могуће је закључити да производња сточне хране заузима значајан удео у пољопривредној производњи (према површинама), што је са становишта одрживости изузетно значајно.

Графикон 2. Удео крмног биља у структури ораница и башта по Регионима, 2012. година (у %)



Извор: Попис пољопривреде 2012., Републички завод за статистику, Београд

На подручју Републике Србије крмно биље се простире на 256.008 ха обрадиве површине ораница и башти. Највећи удео крмног биља по Регионима налази се у Региону Шумадије и Западне Србије (42,29%), тј. 108.271 хектара. На другом месту је Регион Јужне и Источне Србије, где се крмно биље распростире на 82,468

ха (32,22%). На трећем месту је Регион Војводине, где се крмно биље производи на 17,91% укупних површина под крмним биљем у Републици Србији. Најмање површина под крмним биљем је засејано у Београдском региону, 19.414 ха (7,58%). Како у структури ораница и башта Србије највеће учешће имају површине на којима се узгајају жита (68%) и индустријско биље (15,27%), производња крмног биља се налази на трећем месту са 10,19%, што говори о значају ове производње, као и потреби да се површине под крмним биљем повећају.

У сетвеној структури посматраних Региона, оранице и баште су најзаступљеније, па се и крмно биље узгаја у значајном проценту, одмах иза жита (у готово сваком региону): Београдски регион – 18,19%; Регион Војводине – 3,13%; Регион Шумадије и Западне Србије – 20,88%; Регион Јужне и Источне Србије – 19,56%.

На пољопривредном земљишту које се користи за производњу крмног биља, најзаступљеније су следеће крмно културе: мешавина трава, кукуруз за силажу, детелина, луцерка, остале крмне легуминозе, остало биље које се жање зелено, сточна репа, остало коренасто и зељасто крмно биље. Све ове врсте или мешавине испољавају благотворно дејство на пробавни тракт домаћих животиња које их конзумирају.

Према подацима из Пописа пољопривреде, у 2012. години, на подручју Републике Србије, најзаступљенија је производња луцерке, која заузима 103.360 ха тј., 40,36% укупних површина под крмним биљем. Производња мешавине трава, кукуруза за силажу и детелине заступљена је у следећем уделу: 16,72%; 10,62%; 30,36%. Сточна репа се производи на 506 ха (0,2% од укупних површина под крмним биљем). Остале крмне легуминозе, остало биље које се жање зелено, као и остало коренасто и зељасто крмно биље се производе на 2 467 ха (остале крмне легуминозе), 1 428 ха (остало биље које се жање зелено), 571 ха (зељасто крмно биље).

Производња крмног биља по регионима је сличног просторног распореда, тј. највеће површине се налазе под луцерком, при чему је најзаступљенија производња у Региону Шумадије и Западне Србије. На другом месту налази се регион Војводине и Јужне и Источне Србије, док најмање површина је заступљена у Београдском региону. Готово исту просторну распрострањеност имају и остале културе обухваћене пописом, чиме се потврђује регионална усмереност ка одређеном типу производње.

Закључак

На основу посматраних података, производња крмног биља је значајан чинилац пољопривредне производње Републике Србије. Узима значајан удео у структури коришћеног земљишта у свим Регионима, при чему је тај удео највећи у региону Шумадије и Западне Србије, док је најмањи удео забележен у Београдском региону.

Иста ситуација је забележена и са уделом ливада и пашњака, која такође представљају један од извора крмног биља; при чему је квалитет крмног биља (различити травних мешавина), значајан са аспекта одржавања одрживог агрокосистема.

Иако се у подручју региона Војводина налази највећи удео искоришћеног пољопривредног земљишта, производња крмнох култура је најинтензивнија у региону Шумадије и Западне Србије, где са највећим уделом учествује производња луцерке, детелине и кукуруза за силажу.

И поред проблема који постоје у производњи, како због смањења обрадивих површина и климатских услова, може се закључити да у свим регионима Републи-

ке Србије постоје реалне шансе за производњу довољних количина сточне хране, чиме се помаже развој сточарства.

Литература

- Dorđević N., Dinić B. (2007): *Hrana za životinje*. Cenzone Tech. 1-750.
- Erić P. (2005): *Osnove sistematike i karakteristike osnovnih tipova prirodnih travnjaka. Unapređenje proizvodnje krme na prirodnim travnjacima*. Univerzitet u Sarajevu, Poljoprivredni fakultet, 67-96.
- Jelena Karapandžin, Danica Bošnjak (2014): *Comparative analysis of land capacity of the Republic of Serbia and the countries of the EU*. Thematic proceedings International Scientific Conference „Sustainable agriculture and rural development in terms of the Republic of Serbia strategic goals realization within the Danube region“ - rural development and (un)limited resources - ISBN 978-86-6269-036-4, pp. 699-716
- Kovacevic, D., Momirovic, N. (2003): Sustainable farming systems - the concept toward environmental protection. Међународни симпозијум “Hrana u 21 Veku”. 1 ST International symposium Food in the 21st Century. Book of proceedings 14-17. Novembar. Subotica 2001. Naučni Institut za ratarstvo i povrtarstvo.196-211
- Marijana Jovanović, Bojana Bekić (2012). “*Lower Danube region as a model for application of the concept of sustainable agricultural development*”, Thematic Proceedings from the International Scientific meeting „Sustainable agriculture and rural development in terms of the Republic of Serbia strategic goals realization within the Danube region“- preservation of rural values -, Tara 6-8.12.2012. pp. 398-416., ISBN 978-86-6269-018-0.
- Marijana Jovanović, Savo Vučković (2013): *Potentials of forage crops producing in purpose of encouraging the sustainable development of Upper Danube region*. Thematic proceedings - International Scientific Conference „Sustainable agriculture and rural development in terms of the Republic of Serbia strategic goals realization within the Danube region“ - achieving regional competitiveness – Topola, 5-7.12.2013. year; ISBN 978-86-6269-026-5, pp 991-1006 .
- Slavica Arsić, Marijana Jovanović, Vučković Savo (2013). *Voluminozna (kabasta) stočna hrana kao faktor ekonomskog unapređenja ovačrske proizvodnje u Srbiji*. Zbornik naučnih radova 2013., Radovi sa XXVII Savetovanja agronoma, veterinarla, tehnologa i agroekonomista Vol 19, br. 3-4, str. 147-157, ISSN 0354-1320.
- Zvonimir Štafa, Ivan Danjek (1997): *Proizvodnja kvalitetne krme u slijedu kao tehnološka osnovica za visoku proizvodnju mlijeka po hektaru*. Mljekarstvo 47 (1) 3-16, 1997. Izvorni znanstveni rad – Original scientific paper UDK: 636.084.523
- Ковачевић (2010). Савремени концепт одрживог развоја пољопривреде. Академија инжењерских наука Србије. Предавања. <http://ains.etf.rs/predavanja/Dusan%20Kovacevic%20predavanje%20AINS.pdf>
- Ковачевић, Д. (2004): Органска пољопривреда. Концепт у функцији заштите животне средине. Савремена пољопривреда. Нови Сад, Св. 40. 353-371.
- Ковачевић, Д., (2008): Њивски корови-Биологија и сузбијање. Монографија, Пољопривредни факултет, Земун, 1-520

- Нацрт стратегије пољопривреде и руралног развоја републике Србије 2014-2024, 2013.)
- Републички завод за статистику (2012). *Попис пољопривреде 2012. Пољопривреда у Републици Србији, Књига 1*. РЗС, Београд.
- Мaksimović S., Antonović G., Pivić, R., Brebanović B., Nikoloski M., Perović V. (2009): *Zemljišta centralne Srbije. Plodnost i sadržaj opasnih i štetnih materija u zemljištima Centralne Srbije*. Institut za zemljište, Beograd, 3-37.
- Z. Lugić, D. Lazarević, P. Erić, V. Mihajlović, S. Vučković (2010). The state of forage crops production in Serbia. *iotechnology in Animal Husbandry* 26 (spec.issue), p 29-47, 2010 Publisher: Institute for Animal Husbandry, Belgrade-Zemun. ISSN 1450-9156, UDC 633.3

Наташа Стојковић – Крстић¹
Банка поштанска штедионица

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рај је примљен 06.05.2014.
Рај је одобрен 07.06.2014.

ИНТЕГРИСАНИ СИСТЕМ МЕРЕЊА ПОСЛОВНИХ ПЕРФОРМАНСИ

Апстракт

Интегрисани систем мерења пословних перформанси у конкретном предузећу има и важну развојну и усмеравајућу улогу, јер пружа основу за формулисање и усмеравање стратегије предузећа. Релевантност интегрисаног система мерења, односно примене процеса мерења перформанси на различитим нивоима активности и пословних димензија, укључује и мотивациону улогу, јер стимулише на остварење виших циљева. Интегрисани систем мерења перформанси представља основу за креирање система компензација менаџера и осталих запослених. Релевантност наведених функција интегрисаног система мерења намеће потребу знатне посвећености менаџмента савременог предузећа у погледу његовог дизајнирања, имплементирања и континуираног развоја и унапређења.

Кључне речи: мерење, перформансе, организација.

ЈЕЛ Класификација: М11, М21, О31

THE INTEGRATING SYSTEM OF BUSINESS PERFORMANCE MEASUREMENT

Abstract

The integrating business performance measurement system in the enterprise has the important role of development and guidance, giving the basis for formulating and guiding the corporate strategy. Relevance of the integrating business performance measurement system, that is, application of the performance measurement process at the different levels of activities and business dimensions includes the motivation role, since it stimulates higher objectives realization. The integrating business performance measurement system seems to be the basis for creating compensation system for managers and other employees. Relevance of the cited functions of integrating business performance measurement system requires the need for higher management initiation, considering its designing, implementation, and continual development and improvement.

Keywords: measurement, performance, organization.

¹ nkstojkovic@posted.co.rs

Увод

Интегрисани систем мерила перформанси у предузећу треба да чини сет мерила перформанси, која ће „његовом менаџменту бити од помоћи у контролисању, одлучивању и решавању проблема како стратегијског, тако и оперативног карактера.“ (Крстић, 2012, стр. 157) Топ менаџмент предузећа има обавезу да развија ефикасан систем интегралног (свеобухватног) мерења, према аспектима мерења. Такав систем треба да има и обележја избалансираног и флексибилног мерења пословних перформанси. Интегрисани систем мерења перформанси се назива тако јер мора бити интегрисан у укупни менаџмент процес и директно подржавати и потпомагати остваривање основних циљева предузећа. Без обзира на величину предузећа, грану или специфичне карактеристике, сва предузећа теже да имају увид у исте аспекте пословних перформанси, и то: финансијске, пословних процеса, сатисфакцију потрошача, сатисфакцију власника, сатисфакцију запослених, сатисфакцију заједнице и осталих релевантних стејхолдера.

Концепт и детерминанте интегрисаног система мерења пословних перформанси

Мерење пословних перформанси на свим нивоима и свих пословних активности, један систем чини свеобухватним (интегралним). Такав систем треба да помогне да се елиминише субјективност у процесу доношења управљачких одлука, да се демистификују нерационалности у употреби ресурса, да се појача одговорност менаџерске структуре и да се дисциплинуу запослени да у извршењу задатака буду што ефективнији, пожртвованији и посвећенији. Интегрисани, интегрални и флексибилни систем мерења перформанси треба да омогући менаџерима да дефинишу пословне приоритете (производа у асортиману/тржишта за њихов пласман) и приоритете у активностима инвестирања у неопходне ресурсе да би се реализовали изабрани производи и тржишта.

У фокусу система мерења пословних перформанси треба да буде једноставно презентирање резултата мерења, како би сви у организацији могли да те информације од мерења користе лако и благовремено за одлучивање и усмеравање понашања. У процес мерења перформанси на различитим нивоима неопходно је укључивање готово свих кадрова у организацији, јер се на тај начин укључују у процес контроле над предузећем/пословном јединицом/организационом јединицом и подстичу на самоконтролу сходно одговарајућим стандардима.

Веома је важно да се развија осећај за потребу сталног развоја и прилагођавања система мерења сходно променама које се дешавају у окружењу, али и интерно у самом предузећу. Мерење пословних перформанси не значи само мерити и праити перформансе употребе ресурса, већ и идентификовање перформанси ресурса предузећа (преносивост, имитативност, прибављивост), способности предузећа (производних, истраживачко-развојних), компетентности и кључних компетентности, јер и оне имају изузетно велики утицај на укупан пословни успех и конкурентност. Сва мерила перформанси у употреби ресурса и мерила перформанси (карактеристика) ресурса, способности и компетентности предузећа, која су изабрана у систем мерења једног предузећа треба да буду у складу са потребама корисника - виших и нижих менаџера, али и осталих запослених да би они водили рачуна о свом понашању, доприносу, учинку, осећају за стратегију, као и за дефи-

нисане планске задатке у оперативним плановима и, из њих изведених, планова акција. Развијен систем мерења пословних перформанси омогућава менаџерима да уочавају подручја (проблеме) који су посебно проблематични. Добри системи мерења перформанси су покретачи промена (иновација у производу, процесу, наступу на тржишту итд.). Добро функционисање система мерења пословних перформанси, власницима капитала даје могућност за реално дефинисање циља максимизације њиховог богатства за будући период.

Интегрисани и стратегијски системи мерења перформанси имају значајан утицај на перформансе предузећа и због доприноса успешној имплементацији стратегија (Crabtree, DeBusk, 2008). Предуслов успешног инкорпорирања система мерења у целовит управљачки систем подразумева проверу да ли систем мерења повезан са мисијом и циљевима предузећа. Такође, да ли је интегрисани систем мерења перформанси ефективно примењен и да ли је систематичан и трошковно ефикасан.

Новија истраживања, међутим, указују да стратегијски, интегрисани системи мерења перформанси не доприносе само успешној имплементацији дефинисаних стратегија, већ и унапређењу процеса њиховог формулисања. Међутим, без обзира на све већу усаглашеност ставова у релевантној, новијој литератури о позитивној корелацији између стратегијских система мерења перформанси и пословних перформанси предузећа, још увек се емпијским истраживањима не потврђује значај обликовања процеса преформулисања стратегије као могућег ефекта такве везе (Gimbert, Bisbe, Mendoza, 2010). Неки истраживачи су испитивали утицај система мерења перформанси на перформансе предузећа (Davis, Albright, 2004). Други истраживачи сматрају да предузећа која примењују интегрисане, стратегијске системе мерења, приступају процесу формулисања стратегије другачије од предузећа која их не примењују (De Geuser, Moogaј, Oyon, 2009).

Потреба за мерењем у једном пословном систему детерминише се на основу: а) информационих захтева менаџмента за потребе ефикасног процеса одлучивања и б) руководилачке структуре. Ова структура је, у ствари, одређена примењеним моделом организационе структуре предузећа (једноставне функционалне организационе структуре, дивизионалне организационе структуре, организационог структурирања по стратегијским пословним јединицама).

У *предузећима једноставне функционалне структуре* разликује се неколико нивоа мерења перформанси (Крстић, 2012): 1. Мерење/мерила на нивоу предузећа као целине; 2. Мерење/мерила на нивоу пословних функција (департамента набавке, производње, продаје и маркетинга, истраживања и развоја, финансија и рачуноводства итд.); 3. Мерење/мерила на нивоу ужих организационих јединица (служби, одељења, погона и сл.) унутар департамента.

Поред ова три основна нивоа мерења могуће је идентификовати још два и то: мерење/мерила на нивоу пословних процеса/активности/задатка унутар њих и мерење/мерила перформанси појединца, било менаџера било осталих запослених.

Мерење на сваком од наведених нивоа подразумева конципирање (дизајнирање) система мерила пословних перформанси. То значи да је неопходно детерминисати систем мерила релевантан за одлучивање топ менаџмента предузећа једноставне функционалне структуре. Тај систем треба да садржи одређени број мерила финансијских и нефинансијских перформанси на основу кога ће овај ниво руковођења/управљања моћи да сагледа пословање, предузима кораке и доноси стратегијске одлуке.

Међутим, поред тога, за сваку пословну функцију (набавку, производњу, продају/маркетинг, истраживање и развој, итд.) треба изабрати систем мерила који

ће служити менаџеру функције (директору набавке, директору производње, директору маркетинга, директору сектора истраживања и развоја итд.) да квалитетно доносе одлуке из домена своје одговорности. Ти подсистеми мерила перформанси разликоваће се између функција с обзиром на суштину њихове активности (производња, маркетинг, администрирање и сл.).

У предузећима сложене дивизионалне организационе структуре разликује се неколико нивоа мерења/мерила перформанси (Крстић 2012, стр. 157-161): 1. Мерење/мерила на нивоу предузећа као целине, 2. Мерење/мерила на нивоу пословних јединица - дивизија, 3. Мерење/мерила на нивоу пословних функција (департмана) унутар њих, 4. Мерење/мерила на нивоу ужих организационих јединица (служби, одељења, погона и сл.) у оквиру департмана.

Поред ових, могу се идентификовати и још два нивоа: мерење/мерила на нивоу пословних процеса/активности и мерење/мерила перформанси појединца, било менаџера било осталог неменаџерског особља.

У предузећу сложене организационе структуре интегрисани систем мерења перформанси предузећа, сагледан као једна целина, састоји се из: 1. подсистема система мерила која користи топ менаџмент дивизионог предузећа, 2. подсистема система мерила који служи управљачким потребама дивизионог менаџмента, 3. подсистема система мерила који је у функцији менаџерским потребама функционалног менаџмента у оквиру дивизија, и 4. подсистема система мерења који служи најнижем менаџменту (тзв. првој линији), да усмерава реализовање активности и задатака у најужих организационим целинама.

У предузећима сложене организационе структуре (по стратегијским пословним јединицама), систем мерења пословних перформанси је најсложенији, па се истиче:

1. Мерење/мерила на нивоу предузећа као целине; 2. Мерење/мерила на нивоу стратегијске пословне јединице као инвестиционог центра; 3. Мерење/мерила на нивоу дивизија као профитних центара, унутар сваке стратегијске пословне јединице; 4. Мерење/мерила на нивоу пословних функција (департмана) унутар сваке дивизије; 5. Мерење на нивоу ужих организационих јединица (служби, одељења, погона и сл.) у оквиру департмана.

Овове се додају још и: мерење/мерила на нивоу пословних процеса/активности и мерење/мерила перформанси појединца, менаџера и осталих запослених.

Савремени системи мерења перформанси обезбеђују информације да идентификује стратегије, као и могућности за усклађивање управљачких процеса (као што су постављање циљних вредности, одлучивање и евалуација перформанси) са остварењем изабраних стратегијских задатака (Ittner, Larcker, Randall, 2003).

Сагледавање карактеристика и типова система мерења перформанси у савременим предузећима могуће је и на бази критеријума обухватности према полазном оквиру који даје *Garengo (2009)*, па се могу разликовати: а) *традиционални интегрисани системи* (фокусирани на финансијске перформансе, оријентисани на контролу краткорочних циљева); б) *дуални интегрисани системи* (прате финансијску и још једну перспективу перформанси поред ње); ц) *делимично избалансирани интегрисани системи* (мере перформансе покривајући неколико перспектива мерења); д) *избалансирани интегрисани системи* (мере перформансе у свим виталним димензијама пословања); е) *дијагностички интегрисани системи* (унапређени избалансирани системи који користе механизме за идентификовање узрочно-последичних веза између мерила из различитих перспектива, као и мерила у оквиру сваке перспективе парцијално посматрано).

У развоју и дизајнирању интегрисаних система мерења пословних перформанси, предузећа треба да се крећу од традиционалних ка дијагностичким сис-

темима. Обично, током времена, предузећа постепено унапређују, шире и продубљују свој систем мерења.

Ефекти примене интегрисаних система мерења пословних перформанси

Савремени, интегрисани системи мерења перформанси утичу на: а) понашање менаџера и осталих запослених, б) способности и ц) пословне перформансе предузећа. Такође, интегрисани системи мерења перформанси имају, као што је претходно потенцирано, значајну улогу у процесу формулисања и имплементације стратегије, комуникацији и управљању, стварајући способности које омогућавају предузећу одрживост и конкурентску предност. Ови системи олакшавају развој, имплементацију и ревизију стратегија (корпоративних, пословних и функционалних) усредсређујући менаџмент на доношење одлука и реализовање акција за испуњење стратегијских и других циљева. Интегрисани системи мерења утичу на процесе комуницирања обезбеђујући релевантне информације које утичу на начин размишљања менаџмента, понашања запослених и интеракцију између њих. Системи мерења пословних перформанси утичу на организационе рутине и управљачке праксе променом начина размишљања, понашања и деловања менаџера-лидера. Сви ови ефекти имају одговарајући утицај на остварене перформансе на свим нивоима организационе структуре.

а. Интегрисани системи мерења пословних перформанси утичу на усмереност запослених на реализацију стратегије. Менаџмент и остали запослени на бази информација које пружа интегрисани систем мерења иницирају различите дискусије о стратегији, правцима развоја, проблемима организације за имплементацију стратегије и сл. (Jazauegi, Scarpens, 2008).

Интегрисани системи мерења пословних перформанси утичу на кооперацију, координацију и партиципацију и то не само у организацији између појединца, већ и између тимова или пословних јединица. Поред овога, релевантан је утицај система мерења на кооперацију и ван граница једне организације (нпр. међу купцима и добављачима). Системи мерења перформанси олакшавају кооперацију и унапређење у односима са стејхолдерима. Ови системи осигуравају да се информације о перформансама преносе међу учесницима у односима, што олакшава учење предузећа, његовог менаџмента и других запослених, па консектвено олакшава и решавање стратегијских и оперативних проблема. Стране у односима су, захваљујући овим системима, спремније да врше промене и да, евентуално, не наступају са позиције моћи. Примена савремених система мерења перформанси унапређује комуникацију у односима предузећа са својим купцима и добављачима (Mahama, 2006).

Проучавање мултинационалних предузећа, односно испитивање односа између управе (централне) мултинационалне компаније и њених подружница (филијала) истиче да примена интегрисаних система мерења и управљања перформансама може да интензивира и унапреди те односе (Dossi, Patelli, 2010). Развој интегрисаног система, као што је на пример *Balanced Scorecard*, побољшава односе међу запосленима из различитих дивизија, које су у прошлом периоду биле у ривалским односима због начина на који су мерене перформансе (Papalexandris, Ioannou, Prastacos, 2004).

Када је у питању мотивација да се примени интегрисани систем мерења, нека истраживања су показала да се степен мотивације смањује када се мерила

перформанси из одређеног система мерења перформанси користе за дефинисање бонус формуле, на основу које се одређује висина бонуса, као материјалне стимулације менаџерима (Descoene, Bruggeman, 2006).

Приметна је мотивација менаџмента предузећа да се интегрисани систем мерења примени у циљу ефикасне управљачке контроле, као и стратегијске контроле. Примена ових система, дакле, обезбеђује бољу координацију и контролу међу пословним/организационим јединицама (Malina, Selto, 2001).

Примена савременог система мерења перформанси који садржи чврсте узрочно-последичне односе између финансијских и нефинансијских мерила перформанси повећава перцепције менаџера о сопственој ефикасности и ваљаности дефинисаних циљева.

Релевантна су и истраживања утицаја система мерења перформанси на сатисфакцију запослених послом. Системи мерења перформанси утичу на задовољство запослених ако у супервизорима постоји поверење и уколико запослени уочавају њихову објективност при оцени перформанси и у извештајима о оствареним перформансама (Lau, C. M., Sholihin, M. (2005).

Утицај интегрисаног система мерења перформанси на процесе одлучивања менаџера, учење и самоконтролу је веома значајан. Ови системи помажу менаџерима да схвате како да најбољи могући начин побољшају своје перформансе када постоје одговарајући механизми контролне повратне спреге (Tuomela, 2005). Још значајније, ови системи помажу менаџерима да врше самоконтролу сопствених перформанси и важни су им као помоћ у свакодневном доношењу одлука (Wiersma, 2009).

Системи мерења перформанси могу да утичу на формирање лидерских стилова, организационих рутина и организационе културе. Успешна имплементација и примена система мерења пословних перформанси води до промена организационе културе и акцентира партиципативни и консултативни управљачки стил (Bititci, Mendibil, Nudurupati, Garengo, Turner, 2006). Системи мерења перформанси подржају промену организационе културе тако што појачавају одговорност, жељена понашања, вредности и веровања. Такође, они побољшавају квалитет и садржај комуникације менаџера са запосленима и размену информација између њих, што консеквентно доводи до промена у организационој култури. Међутим, постоји и повратни утицај, јер организациона култура може да детерминише ефекте система мерења (Ukko, Tenhunen, Rantanen, 2007).

Примена система мерења пословних перформанси у сврхе евалуације и плаћања компензације повећава перцепције менаџера о субјективности. Ово је директна последица тешкоће при проценама многих нефинансијских димензија перформанси. Ове перцепције о субјективности повећавају незадовољство менаџера и потенцирају преиспитивање адекватности система мерења.

Савремени системи мерења перформанси могу изазвати конфликте у организацији, које доприносе међусобном неповерењу чланова организације. Примена савремених, интегрисаних система мерења перформанси код менаџмента може да ствара тензију, посебно у фази развоја (избора) нових мерила и реализације иницијатива. Неки менаџери имају одбојност према примени интегрисаних система мерила перформанси, с обзиром да омогућавају транспарентност перформанси, одговорна лица за постигнуте перформансе, што поједини менаџери гледају као напад на њихову тренутну позицију и могућу промену у структури моћи, што може да изазове додатна сукобљавања између чланова менаџмент структуре.

б) Више је истраживања везана за утицаје ових система на организационе способности формулисања и имплементације стратегије, комуникације стратегије,

стратегијске способности, менаџерске праксе и контролисања. Савремени системи мерења перформанси позитивно утичу на способност развијања и имплементације стратегије. Они су добри алати за ангажовање менаџера у процесу формулисања и ревизије стратегије, успешну имплементацију стратегије, као и усклађивање акција (иницијатива) са стратегијским задацима (Ittner, Larcker, 2003).

Позитиван је утицај ових система постоји и кад је у питању развијање комуникационих способности на свим нивоима организације (Butler, Letza, Neale, 1997). Корисници система мерења, менаџери а онда и остали запослени, треба да потенцирају значај двосмерне комуникације како би се охрабрила размена знања и информација, обезбедило поверење између чланова организације и избегао отпор променама.

Посебно је истаћи утицај интегрисаних система мерења пословних перформанси на низ организационих способности (стратегијских способности). У виду се имају и функционално засноване способности, пословни процеси, компетенције и кључне компетенције, које су основа иновација, а оне пак предуслов одржавања и раста конкурентске предности.

Интегрисани системи мерења перформанси подстичу иновативне праксе тј. иновативност у различитим подручјима (производ, процес, наступ на тржишту, операције и сл.) (Chenhall, 2005). Уколико се системи мерења више усмерени на акције побољшања у односу на контролу и извештавање, они као такви могућавају лакше и брже учење предузећа. Међутим, примена ових система за сврхе контроле утиче на искоришћење постојећих способности и спознају нових способности.

ц) Интегрисани системи мерења утичу на перформансе предузећа. Ова тврдња није у потпуности потврђена, јер се у литератури јављају различити ставови када су у питању тзв. извештаване перформансе и опажене перформансе. Извештаване перформансе су рачуноводствено-финансијске и нефинансијске. Опажене перформансе укључују оне перформансе које су резултат перцепција менаџера или других стејкхолдера о различитим њиховим аспектима, као што су резултати, побољшање перформанси, остварење стратегијских циљева и перформансе у односима са потрошачима.

Утицај интегрисаних система на мерене и извештаване финансијске и нефинансијске перформансе је од различитих аутора, у њиховим истраживањима, диференцирано оцењен. Неке студије показују позитивну корелацију између примене ових система и рачуноводствених перформанси (Davis, Albright, 2004), перформансе остварене на берзи (тржишној вредности) (Ittner, Larcker, Randall, 2003) и перформансе перспективе потрошача (купаца) и друге нефинансијске перформансе. Неки истраживачи ових односа пак нису могли да потврде ову везу. Слична је ситуација и по питању опажених перформанси. Утицај система на перформансе у значајној мери зависи од начина на који се систем развија и примењује. Све је присутнији став да интегрисани системи мерења перформанси по аутоматизму не доводе до бољих перформанси, јер многи фактори утичу на разматрани однос (стратегијска оријентација, организациона структура и конкуренција, промене у окружењу, организациона култура, стил управљања и многи др.).

Да ли ће системи имати позитиван утицај на понашање, организационе способности и перформансе зависи од начина на који је систем дизајниран, развијен и како се примењује и колико добро се уклапа у пословни контекст.

Закључак

Адекватан интегрисани систем мерења перформанси помаже менаџменту и у процесу превођења стратегијских планова у краткорочне акције и оперативне циљеве, где се на бази реалног, свеобухватног и прецизног мерења, а захваљујући квалитетно постављеном и доследно имплементираном интегрисаном систему мерења, обезбеђују реалистичне процене и одлуке у вези ефикасне употребе ресурса. Интегрисани систем мерења перформанси омогућава праћење процеса имплементације стратегије. На крају стратегијског процеса, интегрисани систем мерења и информације које доноси, релевантне су и за преформулисање стратегије. Стога је овај систем важан инструмент у одлучивању менаџмента поводом различитих пословних иницијатива, програма и пројеката, чијом реализацијом се заправо имплементира стратегија.

Литература

- Bititci, U.S., Mendibil, K., Nudurupati, S., Garengo, P., Turner, T. (2006) „Dynamics of performance measurement and organizational culture“, *International Journal of Operations & Production Management*, 26 (11–12), pp. 1325–1350.
- Bourne, M., Mills, J., Wilcox, M., Neely, A., Platts, K. (2000) “Designing, implementing and updating performance measurement systems”, *International Journal of Operations & Production Management*, 20 (7), pp. 754–771.
- Butler, A., Letza, S.R., Neale, B. (1997) „Linking the balanced scorecard to strategy“, *Long Range Planning*, 30 (2), pp. 242–253.
- Chenhall, R. H. (2005) „Integrative strategic performance measurement systems, strategic alignment of manufacturing, learning and strategic outcomes: an exploratory study“, *Accounting, Organizations and Society*, 20, pp. 395–422.
- Crabtree, A. D., DeBusk, G. K. (2008) “The effects of adopting the balanced scorecard on shareholder returns”, *Advances in Accounting*, 24 (1), pp. 8–15.
- Cruz, I., Scapens, R.W., Major, M. (2011) “The localisation of a global management control system”, *Accounting, Organizations and Society*, 36 (7), pp. 412–427.
- Davis, S., Albright, T. (2004) “An investigation of the effect of balanced scorecard implementation on financial performance”, *Management Accounting Research*, 15 (2), pp. 135–153.
- Davis, S., Albright, T. (2004) „An investigation of the effect of balanced scorecard implementation on financial performance“, *Management Accounting Research*, 15 (2), pp. 135–153.
- De Geuser, F., Mooraj, S., Oyon, D. (2009) “Does the balanced scorecard add value? Empirical evidence on its effect on performance”, *European Accounting Review*, 18 (1), pp. 93–122.
- Decoene, V., Bruggeman, W. (2006) „Strategic alignment and middle-level managers’ motivation in a balanced scorecard setting“, *International Journal of Operations & Production Management*, 26 (3–4), pp. 429–448.
- Dossi, A., Patelli, L. (2010) „You learn from what you measure: financial and non-financial performance measures in multinational companies“, *Long Range Planning*, 43 (4), pp. 498–526.

- Garengo, P., (2009) „A Performance measurement system for SMEs - Taking part in Quality Award Programmes“, *Total Quality Management*, Vol. 20, No. 1, 2009, str. 98
- Gimbert, X., Bisbe, J., Mendoza, X. (2010) “The role of performance measurement systems in strategy formulation processes”, *Long Range Planning*, 43 (4), pp. 477–497.
- Gimbert, X., Bisbe, J., Mendoza, X. (2010) „The role of performance measurement systems in strategy formulation processes“, *Long Range Planning*, 43 (4), pp. 477–497.
- Ittner, C. D., Larcker, D. F. (2003) „Coming up short on nonfinancial performance measurement“ *Harvard Business Review*, November, pp. 88–95.
- Ittner, C. D., Larcker, D. F., Randall, T. (2003) “Performance implications of strategic performance measurement in financial service firms”, *Accounting, Organizations and Society*, 28 (7–8), pp. 715–741.
- Ittner, C. D., Larcker, D. F., Randall, T. (2003) „Performance implications of strategic performance measurement in financial service firms“, *Accounting, Organizations and Society*, 28 (7–8), pp. 715–741.
- Jazayeri, M., Scapens, R. W. (2008) „The business values scorecard within BAE systems: the evolution of a performance measurement system“, *British Accounting Review*, 40 (1), pp. 48–70.
- Крстић Б., (2012) „Улога стратегијске контроле у унапређењу пословних перформанси“, Економски факултет, Ниш.
- Lau, C. M., Sholihin, M. (2005) „Financial and nonfinancial performance measures: how do they affect job satisfaction?“ *British Accounting Review*, 37 (4), pp. 389–413.
- Mahama, H. (2006) „Management control systems, cooperation and performance in strategic supply relationships: a survey in the mines“, *Management Accounting Research*, 17 (3), pp. 315–339.
- Malina, M. A., Selto, F. H. (2001) “Communicating and controlling strategy: an empirical study of the effectiveness of the balanced scorecard”, *Journal of Management Accounting Research*, 13, pp. 47-90.
- Papalexandris, A., Ioannou, G., Prastacos, G. P. (2004). „Implementing the balanced scorecard in Greece: a software firm’s experience“, *Long Range Planning*, 37 (4), pp. 351–366.
- Tuomela, T. (2005) „The interplay of different levers of control: a case study of introducing a new performance measurement system“, *Management Accounting Research*, 16, pp. 293–320.
- Ukko, J., Tenhunen, J., Rantanen, H. (2007) „Performance measurement impacts on management and leadership: perspectives of management and employees“, *International Journal of Production Economics*, 110 (1–2), pp. 39–51.
- Webb, R. A. (2004) „Managers’ commitment to the goals contained in a strategic performance measurement system“, *Contemporary Accounting Research*, 21 (4), pp. 925–958.
- Wiersma, E. (2009) „For which purposes do managers use Balanced Scorecards?“ *Management Accounting Research*, 20 (4), pp. 239–251.

Мр Далибор Панић¹
Министарство финансија – Пореска управа, Ужице

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рад је примљен 23.06.2014.
Рад је одобрен 21.08.2014.

ПРЕДУЗЕТНИШТВО У ФУНКЦИЈИ АФИРМАЦИЈЕ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА У АГРОБИЗНИСУ

Апстракт

Савремена тржишта која одликује висок степен нестабилности, условила су неопходност корекције развојних модела у свим привредама које су тржишно оријентисане и имају аспирације да буду глобално конкурентне. Као одговор на изазов, долази до „окретања“ многих земаља ка сектору малих и средњих предузећа која имају адекватан степен пословне флексибилности и адаптабилности у односу на екстерне утицаје. Фундаментални развојни ресурс субјеката „малог бизниса“ је предузетништво. Разумевање овог концепта је примарни предуслов његове имплементације. Сходно томе, циљ рада је да укаже на основне карактеристике и импликације предузетништва, са посебним освртом на агробизнис, с обзиром на значај који ова област има и то не само на економске параметре.

Кључне речи: *предузетништво, мала и средња предузећа, агробизнис;*

ЈЕЛ Класификација: L26, Q13;

THE ROLE OF ENTREPRENEURSHIP IN PROMOTING SMALL AND MEDIUM - SIZED ENTERPRISES IN AGRO-BUSINESS

Abstract

Contemporary markets that are distinguished by high degree of instability have prompted the necessity for correction of development models in all economies that are market-orientated and aspiring to be competitive on a global level. As a response to the challenge, many countries have 'turned' to the sector of small and medium-size companies that have the necessary degree of business flexibility and adaptability in response to external influences. The fundamental development resource of the „small business“ subject is the entrepreneurship. Understanding of this concept is a primary prerequisite of its implementation. Thus, the aim of this paper is to highlight the main characteristics and implications of entrepreneurship, with a special emphasis on agro-business, considering the importance of this area not only in economical parameters.

Key words: *entrepreneurship, small and medium-sized enterprises, agro-business;*

¹ dalibor226@gmail.com

Увод

Предузетништво, као концепт, дубоко је укоревљено у цивилизацијски развој који, инициран инвентивним и иновативним процесима, својом динамиком реди-зајнира и реорганизује диференциране егзистенцијалне форме. Знатно пре озбиљног теоријског разматрања појма предузетништва и предузетничке филозофије оно се наметнуло као противтежа друштвеној и економској инерцији. Развојне импликације предузетништва нису једностране и немају ефекте само на област на коју се директно односе. Предузетничке рефлексије су превасходно значајне у процесу креирања предузетничке климе и успостављања предузетништва као компоненте животног и професионалног идентитета - индивидуалног и колективног.

Техничко-технолошки развој убрзао је привредне токове и утицао на промене у општој структури привредних делатности. Многе од њих, због немогућности уклапања су нестале или су померене на маргину, друге су се модификовале у складу са актуелним трендовима, нове су се појавиле. Такође, велики системи полако су губили доминацију на тржишту - релативизоване су њихове компаративне предности. Тржишни услови који се првенствено заснивају на динамичности, турбулентности и хетерогености отворили су простор за активну и интензивну партиципацију малих и средњих предузећа с обзиром да њихова организациона структура има способност адаптације на тржишне варијације. У таквим срединама развој предузетништва представља сасвим природан процес.

Имплементација концепта предузетништва значајна је у свим делатностима у којима егзистирају мала и средња предузећа а посебно у сфери агробизниса који је један од кључних фактора у процесу еквиваленције свих битних упоредних фактора на релацији урбано-рурално, процесу који је императивна премиса избалансираног националног развоја.

Предузетништво као предуслов развоја малог бизниса

У периоду када у развијеним земљама долази до редизајнирања економских политика и артикулације институционалних напора у правцу креирања афирмативног пословног амбијента за активности малих и средњих предузећа и када овај сектор постаје носилац привредног развоја, у фокус интересовања све више долази и предузетништво као пословна филозофија. Основни разлог је, наравно, садржан у чињеници да је развој малих и средњих предузећа практично незамислив без имплементације предузетништва.

Комплексност и дубина овог концепта довели су до тога да не постоји једна јединствена, општеприхваћена дефиниција већ се у стручној литератури могу наћи различити приступи. „Предузетништво је креативна активност, односно способност да се нешто креира и изгради из практично ничега. То је способност да се осети повољна прилика тамо где други виде хаос, контрадикторности и конфузију. Предузетништво је стање свести које иницира трагање за пословном приликом, преузимање калкулисаног ризика и извлачење бенефита из пословног подухвата. Предузетништво обухвата бројне активности укључене у концепцију, креацију и развој предузећа.“² Joseph Schumpeter у поступак дефинисања предузетништва уводи термин „креативна деструкција“³ која према тумачењу аутора, у суштини значи да

² Sethi, J.: *Entrepreneurship (Lesson 1)*, Stydy Mode.com; Retrieved 11, 2009., str. 6;

³ Schumpeter J.: *The Theory of Economic Development, An Inquiry into Profits, Capital, Credit*,

предузетничке иновације доводе до застаревања постојећих и креирања нових производа, начина производње, ресурсних потенцијала, типова организације и начина управљања предузећем. Ова „деструкција“ доводи до модификација у самој структури привредних партиципаната и за директну последицу има генерални прогрес.

Интересантан концепт успешног предузетништва дао је професор W.D. Bygrave, формулишући га у литератури као „9 Ф концепт“ с обзиром да је „Ф“ почетно слово сваке речи и да исте припадају енглеском говорном подручју. Концепт „9 Ф“ успешног предузетништва приказан је у наставку:

- Оснивачи (Founders) – важност првокласних оснивача, мудрих и угледних;
- Фокусираност (Focused) – пажња се усмерава ка циљним тржишним нишама;
- Брзина (Fast) – брзо реаговање у процесу одлучивања и имплементације донетих одлука;
- Флексибилност (Flexible) – брза адаптација на промене;
- Непрекидно иновирање (Forever-innovating) – перманентност у трагању за новим достигнућима;
- Поравнатост (Flat) – редуковање броја управљачких нивоа;
- Штедљивост (Frugal) – неопходна је сталност у напорима да се смање трошкови;
- Пријатељство (Friendship) – са свим стејкхолдерима;
- Забава (Fun) – забавно је сарађивати са предузетничком фирмом⁴;

Имплементација W.D. Bygrave концепта може се перципирати као циљ коме се тежи, међутим, у пракси он није лако достижан. Неопходно је радити на свим елементима у континуитету јер су квалитативне варијације у поступку испуњења циљева могуће с обзиром да успешност пословања не зависи само од деловања предузетника већ и од околности у којима се то деловање врши. Конкретно, исто поступање у различитим условима има за последицу различит резултат. Овде је реч о процесу а константа предузетничког деловања треба да буде максимирање напора да се кроз мобилизацију свих расположивих ресурса – интелектуалних, материјалних и организационих покуша остварити најоптималнији резултат у датим околностима. У било којој области људског деловања апсолутно савршенство је неостварив идеал, али му треба тежити.

Савремени услови пословања, карактеристични по муњевитим променама захтева, као и понуда окружења, намећу потребу за профилисањем предузетника који је иновативан дневно, који ствара, аплицира и имплементира знања у реалном простору и времену у циљу стварања повољне пословне климе⁵.

Неретко се догађа да се термини предузетника и менаџера користе као синоними. Међутим, постоје разлике. Неке од њих дате су у табели 1.

Interest and the Business Cycles, Harvard University, 1934.;

⁴ Bygrave, W.D.: *The portable MBA in Entrepreneurship*, John Wiley and Sons, Inc., 1997.;

⁵ Ђокић, Н.: *Предузетничке стратегије и савремено окружење*, Часопис „Економика“ Ниш, IV-VI 2010, стр.107;

Табела 1: Компаративне разлике на релацији предузетник – менаџер;

ПРЕДУЗЕТНИК	МЕНАѢЕР
Предузетник започиње делатност	Менаџер је у послу дужи период времена
Предузетник преузима финансијски, материјални и психички ризик	Менаџер не сноси ризик
Предузетник перципира развојне могућности	Менаџер користи постојеће/актуелне ресурсе
Предузетник иницира промене	Менаџер следи правила и процедуре
Предузетник је свој газда	Менаџер ради за плату
Предузетникове пословне награде нису сигурне	Менаџер добија фиксне награде и зараду

Извор: Jyotsna Sethi, Entrepreneurship (Lesson I), Study Mode.com; Retrieved 11, 2009., стр. 12;

Дакле, позиција предузетника у себи инкорпорира већи степен динамике, неизвесности, самосталности и стреса. Позиција менаџера је, ипак, комфорнија. Дистинкција је посебно изражена у моменту започињања бизниса и непосредно након тога. Предузетник успоставља систем, менаџер улази у систем. Предузетник се у већој мери поистовећује са делатношћу коју обавља, она за њега постаје важан део његовог персоналног идентитета.

Тржишни трендови који су карактеристични по високом степену конкуренције и великим флукуацијама како на страни понуде тако и на страни тражње, све већим захтевима за нестандартизованим робама и услугама (све је у непрекидном кретању) утицали су и на неопходност корекције у тумачењу појединих појмова. Типичан пример је потреба за диференцираним приступом приликом разматрања појма „нултог раста“ (наводим га као битног јер има утицај на перцепцију степена развоја и прогреса). Динамичност и статичност су антиподи. С обзиром да је већ констатовано да динамичност представља један од основних атрибута који објашњава савремена тржишта, статичност се више не може, *a priori*, поистоветити са некретањем, „тапкањем у месту“. „Нулти раст“ у предузетничком пословању се мора третирати као развојна динамика која је еквивалентна динамици развоја конкуренције.

Данашње привреде развијених земаља су предузетничке. Мала предузећа настају у великом броју али у великом броју и нестају. Који су најчешћи узроци пропаста малих предузећа? Према Nicholasu C. Siropolisu најчешћи узроци пропаста су: некомпетентност – психичка, морална или интелектуална неспособност вођења предузећа (44%), помањкање менаџерског искуства (17%), неуједначено искуство менаџера (16%), неискуство у струци (15%), немар (1%), превара или несрећа (1%) и непознато (6%)⁶. Дакле, некомпетентност и неискуство су доминантни узроци пропадања фирми. У бизнис, многи улазе неприпремљено, неретко и неозбиљно – сопствене могућности често прецењују а многе друге релевантне факторе од којих зависи тржишно позиционирање потцењују.

Управо из тог разлога, неопходно је да свако ко има намеру да постане предузетник, пре свега, скенира и објективно, колико је то могуће, сагледа све своје квалитете, знања и лимите, анализира афинитете, расположиве ресурсе и потенцијалну конкуренцију и пре доношења дефинитивне одлуке утврди да ли је његов укупни предузетнички капацитет довољан да му омогући пројектовање пословних циљева који би били компатибилни са жељеним степеном економске сатисфакције.

⁶ Достиф, М.: *Менаџмент малих и средњих предузећа*, Економски факултет у Сарајеву, Сарајево 2003., стр. 38;

Сектор малих и средњих предузећа и предузетништва – развојни ресурс агробизниса у Србији

Агробизнис је као појам успостављен у САД шездесетих година прошлог века. Оваква термилошка конструкција захтевала је и модификацију у третирању пољопривреде као делатности, и њено знатно комплексније и потпуније сагледавање, с обзиром на широк дијапазон различитих области интегрисаних у систем у коме примарна пољопривредна производња престаје да буде издвојена, заокружена целина већ постаје елемент заокружене целине – агробизнис система.

Табела 2: Агробизнис систем;

АГРОБИЗНИС СИСТЕМ		
Инпутни сектор	Примарна пољопривредна производња	Постфармерски сектор

Извор: Вујичић, М., Ђекић, С.: Агробизнис, систем, управљање, развој; Економски факултет у Крагујевцу, Крагујевац 2003., стр. 24;

Агробизнис систем осим непосредне, биолошке продукције, укључује и низ других активности као што су: производња инпута и механизације, прерада, складиштење и дистрибуција производа, трговина, туризам и др.

Развој „малог бизниса“ у сектору агробизниса у Србији има перспективу. Ипак, с обзиром на традицију, прерађивачке капацитете и расположива знања приоритетни сегмент би требао да буде прехрамбена индустрија. У наставку је дато пет области прехрамбене индустрије за које постоји реални развојни потенцијал у Србији а то су:

1. Области прераде ратарских производа: производња специјалних врста хлеба, пецива, тестенина, кекса и кондиторских производа, производња традиционалних кулинарских специјалитета и др.;
2. Области прераде поврћа: прерада поврћа, производња сокова, производња кечапа, чипса, пиреа, производња зачина и сушеног поврћа и др.;
3. Области воћа и грожђа: погони за прераду воћа, производња воћних ракија, сушеног воћа, вина, сокова, чајева и др.;
4. Области сточарских производа: мини кланице, погони за прераду живинског меса и јаја, прерада рибе, храна за кућне љубимце, млекаре и погони за производњу млечних производа и др.;
5. Специјални програми: узгајање, прерада и паковање лековитог и ароматичног биља, производња биљних чајева и шумских плодова, узгајање и прерада дивљачи и др.⁷

Значај и пропульзивност овог сектора препознати су од стране државе. Статус му је валоризован и кроз „План руралног развоја за период 2009-2013. година“, који је донет од стране Министарства за пољопривреду, водопривреду и шумарство у фебруару 2009. године. Без обзира на период за који се формално везују,

⁷ Илић, М., Вујичић, М.: *Мала и средња предузећа прехрамбене индустрије и предузетништво у функцији развоја сеоских подручја*, Економски хоризонти, 1-2, 2006., стр. 100;

сматрам да се основне одреднице Визије за прехранбену индустрију, које су обухваћене Поглављем бр. 2, могу изместити из уског временског контекста и третирати као стратегијски циљ на коме треба инсистирати у континуитету и на дужи рок. Одреднице у потпуности имају афирмативни карактер у односу на развојне принципе малих и средњих предузећа у прехранбеној индустрији.

Визија обухвата развој прехранбене индустрије која је:

- усмерена ка задовољавању потреба и жеља потрошача;
- са јаком тенденцијом ка иновацијама, квалитету, високом степену хигијене хране и стандардима безбедности;
- са снажним, агресивним маркетингом, на појединачном и колективном нивоу;
- заснована на развоју снажних односа сарадње са пољопривредницима и њиховим организацијама/удружењима пољопривредних произвођача;
- у стању да обезбеди високе стандарде квалитета и хигијене;
- у стању да обезбеди довољну профитабилност за неопходна улагања и придобијање способног и искусног менаџерског кадра;
- способна да подстиче развој малих и средњих предузећа прехранбене индустрије;⁸

Процес успостављања предузетничког друштва у Србији још увек концептуално није довршен. Из тог разлога, предузетништво у агробизнису појављује се спорадично и првенствено је резултат приватне иницијативе и ентузијазма.

Табела 3: SWOT анализа развојних потенцијала предузетништва у агробизнису Србије;

ПРЕДНОСТИ	СЛАБОСТИ
<ul style="list-style-type: none"> - природни ресурси (земљиште, клима, воде); -могућност коришћења ефекта комплементарности делатности (рурални туризам и пољопривреда); -аутентичност сеоских средина и традиционалних вредности; -успостављање институционалне финансијске и нефинансијске подршке агробизнису; -афирмација предузетништва у систему образовања; -све већа заинтересованост сеоског становништва за едукацију из сфере предузетништва и др.; 	<ul style="list-style-type: none"> -лоша инфраструктура; -слаба предузетничка знања; -низак ниво инвестиција; -лоша демографска структура (старо и нископродуктивно становништво); -низак степен конкурентности предузећа из сектора агробизниса; -велика незапосленост и низак доходак; -застарели капацитети и лош маркетинг; -недовољна синхронизација надлежних институција за развој агробизниса;
ПРИЛИКЕ	ПРЕТЊЕ
<ul style="list-style-type: none"> -развој МСП и предузетништва у сеоским срединама; -увођење нових технологија посебно из ИТ сектора; -имплементација принципа одрживог развоја; -све већи значај еко и етно компоненте у новим потрошачким трендовима (у исхрани, смештају...); -већи степен диверзификације делатности руралних подручја и др.; 	<ul style="list-style-type: none"> -све интензивнија међународна конкуренција у сфери агробизниса; -недовољна подршка државе развоју агробизниса; -спора имплементација европских стандарда квалитета; -недовољно радне снаге за специјализоване делатности; -недовољно афирмативан пословни амбијент за развој предузетништва;

⁸ Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде: *План стратегије руралног развоја Р Србије за период 2009-2013.*, Београд, фебруар 2009., стр 22;

Развој предузетништва у агробизнису је апсолутни приоритет. Сходно томе, од посебног значаја у наредном периоду биће знатно веће ангажовање државе и њених надлежних институција и организација како на републичком тако и на локалном нивоу и то по принципу - мање декларативности више оперативности. Држава мора да буде иницијатор и носилац активности које ће допринети да се успостави пословни амбијент који ће максимално бити прилагођен и подређен „малом бизнису“.

Зашто је неопходно упорно и перманентно инсистирати на развоју предузетништва у агробизнису?

На тринаестом километру од Ужица у општини Чајетина налази се село Мачкат. По чему је оно специфично? Уколико се погледају резултати пописа становништва у периоду 1991-2011. година, јасно се види да пораст становништва има позитиван тренд.

Табела 4: Попис становништва у селу Мачкат за период 1991-2011.;

Година пописа	Број становника	Број домаћинстава
1991.	658	161
2002.	806	223
2011.	892	262

Извор: Републички завод за статистику Р Србије;

Ови позитивни демографски параметри су тако атипични уколико се упореде са највећим делом руралне Србије коју карактерише већи или мањи степен депопулације. Шта је узроковало овакав демографски тренд? Првенствено, предузетнички дух становништва. Ово је утолико значајније уколико са зна да многа села на подручју Златиборског округа имају сличне или исте услове за развој предузетништва али домаћинства нису „оживела“, као и да привредни амбијент у Србији још увек није довољно афирмативан за развој малог бизниса.

Предузетништво је у почетку било изражено у производњи сувомеснатих производа (првенствено пршуте), док је тројна комбинација - *традиционални начин припреме* (традиционална рецептура у процесу селекције, усољавања, димљења и сушења меса) - *примена нових технологија* (посебно у процесу испуњавања стандарда хигијенско-техничких услова и паковања) - *промотивне активности* (манифестација „Пршутејада“ коју посети и до 20.000 посетилаца) омогућила креирање брэнда – „пршута из Мачката“. Најрепрезентативнији пример је привредно друштво „Златиборац“ ДОО Мачкат које основано 1992. године као породична фирма а данас запошљава преко 130 радника. Производи овог предузећа заступљени су у највећим трговинским ланцима у Србији (Темпо, Макси, Идеа, Рода, Меркатор). Продор је учињен и на ино-тржишта, за сада у региону (Македонија, Црна Гора, Босна и Херцеговина), а у плану је и позиционирање на тржишта ЕУ, Русије, Белорусије, Азербејџана и других земаља. У процес производње и дистрибуције хране имплементирани су стандарди HACCP, HALAL и GOST-R. Предузеће је добитник великог броја домаћих и интернационалних награда за квалитет производа.

Предузетнички дух није статичан, увек тражи нове изазове. Производња сувомеснатих производа била је импулс процесу даље диверзификације делатности. Многа домаћинства су уз производњу сувомеснатих производа почела да се баве

сеоским туризмом. Акцентат је стављен на комбинацију „етно“ и „еко“ вредности уз испуњавање високих стандарда квалитета. Извршена је категоризација понуђача услуга. Домаћинства, углавном, поседују своје интернет сајтове који осим промотивне функције пружају и могућности „online“ комуникације потенцијалних корисника и актуелних пружаоца услуга као и могућност резервације. Ни сама услуга није једнострана већ се иде у правцу максималног анимирања туриста. Осим пансиона на бази „домаће кухиње“, у понуду су укључене многе активности: *радне* – брање и прикупљање лековитог биља и шумског воћа; *спортске* – пешачење, планинарење, коришћење трим стаза; *културне* – упознавање туриста са културним наслеђем и обичајима заједнице. Такође, на рецептивној дестинацији туристи су у могућности да купе традиционалне прехранбене производе као и производе домаће радиноности.

Осим туризма и производње сувомеснатих производа значајан број предузетника посетили су се и пружању угоститељских услуга, отворивши велики број такозваних „печењара“ у којима се искључиво нуди јагњеће и прасеће печење. С обзиром да се Мачкат налази релативно близу магистрале многи путници наменски посећују село и праве одмор уз конзумирање врхунских гастрономских специјалитета. Развој ове делатности утицао је на успостављање „транзитног туризма“ као нове туристичке опције, уз континуирано повећање броја посетилаца.

Предузетништво у селу Мачкат имало је и многе индиректне позитивне ефекте. Знатно је побољшана путна и комунална инфраструктура, уведене су нове линије аутобуског саобраћаја, изграђен је дечији вртић, већа пажња се посвећује екологији као и укупним енвиromенталним вредностима које утичу на формирање позитивне визуелне перцепције код посетилаца.

Уместо закључка, навео бих карактеристичне црте предузетништва у селу Мачкат које се саме намећу, и које би, евентуално, и потенцијалним предузетницима у другим регионима (наравно уз неопходна прилагођавања локалним специфичностима) могле послужити као смернице:

- ефекат синергије у процесу међудејства комплементарних делатности – производња сувомеснатих производа, рурални туризам и угоститељство;
- искоришћене компаративне предности – на тржиште се иступило са аутентичним производом који пружа компаративне предности које није лако лимитирати или копирати;
- иницијатива – диверзификација делатности;
- економска сатисфакција - додатни извори прихода остварени кроз диверзификацију активности;
- креативност – комбинација традиционалног и савременог;
- флексибилност – праћење кретања тржишних захтева – коришћење „етно“ и „еко“ вредности;
- посвећеност – читаве породице укључене су у предузетнички процес свакодневно;
- самопоуздање – увереност у исправност изабраног „пословног пута“;

Закључак

У процесу успостављања нове конфигурације руралних подручја Србије агробизнис има једну од кључних улога. Актуелни положај српског села је више него забрињавајући. Драматично демографско прањење као и велика економска и социјална инфериорност у односу на урбане средине указују да је проблем

кулминирао и да захтева тренутну реакцију. Уколико се желе зауставити негативни трендови или бар ублажити њихово разорно дејство које имају на државу и на национални корпус, неопходан је знатно озбиљнији, студиознији и прагматичнији приступ. Многи примери из света указују да један од корективних сегмената може бити интензивирање развоја малог бизниса и предузетништва у руралним подручјима. Мислим да код нас сам приступ није адекватан, да се исувише задржава на уопштавањима а да је оперативни ниво недовољно флексибилан. Срединама које су интровертне, које поседују изражен локални менталитет са јаким традиционалним упориштем потребно је прићи аналитичније уз знатно веће уважавање особености. Проблем се додатно компликује уколико се ради о подручјима која су „предузетнички инертна“, односно о срединама чији је напредак првенствено зависио од нивоа развоја великих система.

Предузетништво не сме да буде изнуђена алтернатива. Оно мора постати, како је то напред већ апострофирано, не само радна већ и животна филозофија. У том контексту, од примарног значаја је активна партиципација регионалних развојних агенција. У њима се, осим обављања послова опште надлежности, елаборације могућих делатности и анализе елемената значајних за подизање конкурентности у односу на специфичности сеоских средина, мора већа пажња посветити: интеракцији са циљном групом потенцијалних предузетника, разматрању њихових субјективних афинитета и, према потреби, адаптирању стручних и пропагандних активности. Такође, неопходно је оставити што мање простора факторима који могу постати узрочници евентуалних недоумица и неодлучности у вези започињања бизниса, било да се ради о информацијама везаним за потенцијална тржишта, облике финансирања, стицања предузетничких знања, набавку и начин коришћења ИТ и др.

Степен координације и хармонизације у деловању развојних агенција детерминише структуру „мреже за подршку“ чије егзистирање је есенцијално у поступку афирмације сектора МСПП у агробизнису и процесу креирања одрживог развоја руралних средина.

Литература

- Вујичић, М., Ђекић, С.: Агробизнис, систем, управљање, развој; Економски факултет у Крагујевцу, Крагујевац 2003., стр. 24;
- Bygrave, W.D.: The portable MBA in Entrepreneurship, John Wiley and Sons, Inc., 1997.;
- Достић, М.: Менаџмент малих и средњих предузећа, Економски факултет у Сарајеву, Сарајево 2003.;
- Ђекић, С.: Аграрни менаџмент, Економски факултет Ниш, Ниш, 2005.;
- Токић, Н.: Предузетничке стратегије и савремено окружење, Часопис „Економика“ Ниш, IV-VI 2010, бр. 2, стр. 106-112;
- Илић, М., Вујичић, М.: Мала и средња предузећа прехрамбене индустрије и предузетништво у функцији развоја сеоских подручја, Економски хоризонти, 1-2, 2006., стр. 89-105;
- Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде: План стратегије руралног развоја Р Србије за период 2009-2013., Београд, фебруар 2009.;
- Schaper, M., Vollerz, T.: Entrepreneurship and Small Business, Milton, John Wiley and Sons, 2004.;

Schumpeter , J.: The Theory of Economic Development, An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycles, Harvard University, 1934.;

Sethi, J.: Entrepreneurship (Lesson I), Stydy Mode.com; Retrieved 11, 2009.;

Haiduc, C: The concept of small and medium enterprises, Strategic management, 2006., 162-174;

Wainio J., Shapouri S., Gibson, P.: Agriculture Trade Preferences and Developing Countries, ERS, USAD, Maz 2005.

-www.entrepreneur.com/slideshow/;

-www.zlatiborac.com.;

-www.pks.rs.

-www.stat.gov.rs/,

Др Жељко Девић¹
Висока економска школа струковних студија
Пећ у Лепосавићу
MSc Никола Ђурчић²
Универзитет Унион-Никола Тесла
Факултет за градитељски менаџмент, Београд
Др Никола Радивојевић³
Висока техничка школа струковних студија у Крагујевцу

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рај је примљен 14.07.2014.
Рај је одобрен 28.08.2014.

КРЕИРАЊЕ КОНЦЕПТА МАРКЕТИНГ КОМУНИЦИРАЊА НА МЕЂУНАРОДНОМ ПОСЛОВНОМ ТРЖИШТУ

Апстракт

Интерорганизациона природа и глобални карактер пословног тржишта утицали су на значајну улогу тржишних комуникација у повезивању индустријских компанија са међународним организационим купцима. Овај рад посвећен је формулисању глобалног комуникационог концепта на овом подручју. При томе, посебно се разматрају међународне комуникационе стратегије на пословном тржишту, као и организација и инструменти глобалног промотивног микса са акцентом на њиховом ефективном синхронизовању.

Кључне речи: међународно пословно тржиште, маркетинг комуникације, глобални промотивни концепт.

ЈЕЛ Класификација: М300, М310

CREATING A CONCEPT MARKETING COMMUNICATION IN INTERNATIONAL BUSINESS-TO-BUSINESS MARKET

Abstract

Interorganizational nature and global character of business-to-business market have given marketing communications significant role in linking industrial companies with international organizational buyers. This paper is devoted to the formulation of the global communication concept in this area. The authors specifically discuss international communications strategy in business-to-business market, as well as organization and instruments of global promotional mix with an emphasis on their effective synchronizing.

Key words: international business-to-business market, marketing communications, global promotional concept.

¹ zeljko.dv@open.telekom.rs

² nikolavcurcic@yahoo.com

³ radivojevic034@gmail.com

Увод

У савременом производном, трговинском, услужном и друштвеном (или непрофитном) окружењу не постоји организација која није директно или индиректно повезана са кретањима на тржишту пословних или производних добара. Са развојног становишта, ово подручје се, након ужег индустријског контекста, почиње све израженије третирати као организационо или пословно тржиште, које, услед бројних интерорганизационих специфичности, захтева примену посебних концептуалних и методолошких приступа у оквиру савременог маркетинг концепта. У англосаксонској литератури, поред традиционалног назива за ову област “industrial marketing”, у новије време је све чешће у употреби синоним “business-to-business marketing”. Међу многим тумачењима или дефиницијама пословног или индустријског маркетинга може се издвојити његово опсервирање као “маркетинга производа и услуга намењених компанијама, владиним и непрофитним организацијама за производњу и креирање сопствених производа и услуга или њихово пласирање другим корисницима”.⁴

Пословно тржиште омогућава функционисање привреде и друштва задовољавајући својим производима и услугама основне потребе предузећа, државних агенција, болница, школа, различитих удружења, итд. При томе се уочава обострана условљеност његове заступљености и макроекономске развијености. Више је разлога за нужно третирање пословног тржишта кроз контекст привредног раста у актуелним економским условима. Прво, све већи број земаља нагиње ка повратку на реалне економске активности и процесе реиндустријализације. Друго, јака економије која се развија, не само за потребе националног тржишта, већ и у глобалној равни, све више је присутна на пословном тржишту.⁵

У новим условима пословања учешће у међународним привредним токовима представља значајан предуслов развоја како националне привреде, тако и самих индустријских субјеката. Томе је нарочито допринела међузависност глобалних токова производних добара и услуга као неопходних фактора функционисања и развоја бројних привредних грана.

Упоредо са наведеним тенденцијама, интерорганизациони карактер пословног тржишта, као и нагли развој информационих технологија у савременом пословном амбијенту, у све већој мери афирмишу улогу тржишног комуницирања у процесима повезивања индустријских компанија са организационим купцима, како на националном плану, тако и на интернационалном нивоу. При томе, међународни маркетиншки наступ индустријских компанија подразумева одређене специфичности у односу на њихово деловање на домицилним или локалним тржиштима. Ова чињеница упућује на потребу посебног концептуалног сагледавања и формулисања процеса тржишног комуницирања на интернационалним пословним тржиштима. При томе, ранија производна или продајна усмереност индустријских предузећа у глобалном пословном амбијенту, све више уступа простор њиховој тржишној оријентацији, као добитној формули конкурентске предности и респектабилности, у оквиру које синхронизоване промотивне активности представљају неопходну и, често, критичну компоненту.

⁴ Kerin, R., Hartley, S., Berkowitch, E., Rudellius, W., (2006), *Marketing*, McGraw Hill Irwin, Boston, p. 148.

⁵ Rocco, F., (1998), *Пословни business-to-business маркетинг*, Школска књига, Загреб, стр. 8.

Глобални контекст пословног тржишта

Једна од значајних одлика пословног тржишта јесте његова интернационална перспектива. Неке раније студије су указивале на потребу суочавања индустријских компанија са нужношћу налажења правовремених и адекватних одговора на изазове турбулентног глобалног окружења у виду проактивног формулисања и имплементирања међународних маркетиншких стратегија.⁶ То потврђују и новија истраживања која још израженије апострофирају важност креирања и спровођења међународних маркетиншких програма за опстанак, раст и профитабилност модерних индустријских организација у условима либерализације светских трговинских токова и све интензивније глобалне конкуренције.⁷ На тај начин, како примеђује Katsikeas у својој студији,⁸ маркетиншка литература омогућава индустријским маркетарима потпунији увид у глобалне изазове на овом подручју и сугерише низ ефективних решења.

Такође, сматра се да су производна добра попут сировина, помоћне опреме, процесних материјала и сл., услед релативно сличних функционалних карактеристика, адекватнија за продају на глобалном тржишту у поређењу са финалним производима. Са друге стране, поједина истраживања показују да су и производи базирани на високој технологији погоднији за глобални пласман у односу на потрошна добра.⁹ Глобална оријентација је заступљена у широј индустријској пракси, а посебно у оним привредним секторима у којима је приметна акцелерација тражње за одређеним производима (као што су, на пример, телекомуникације, електроника, енергетика и сл.) или у земљама које су изградиле атрактивнији амбијент за привлачење страних инвестиција. Наравно, треба имати у виду да ‘конкурентска предност за међународна предузећа потиче из упорности, непрекидног побољшања, иновација и промене’¹⁰.

У ширем интернационалном домену, према категоризацији која носи ознаку ЕПРГ,¹¹ већина пословних субјеката су полицентрично, региоцентрично и геоецентрично усмерена, док су углавном мања предузећа етноцентрично усмерена. Полицентричне организације су извозно оријентисане према једној или више земаља, при чему се извозни маркетинг прилагођава свакој земљи посебно. Региоцентрично тржиште представља одређену регионалну економску групацију. Геоцентрична усмереност заснива се на стандардизацији маркетиншких инструмената, уз прилагођавања на социо-културном нивоу.

⁶ Piercy, N. F., Katsikeas, C. S., Cravens, D., (1997), Examining the role of buyer–seller relationships in export performance, *Journal of World Business*, 32(1), p. 73–86.

⁷ Morgan, N. A., Kaleka, A., Katsikeas, C. S., (2004), Drivers of export venture performance: A theoretical model and empirical assessment, *Journal of Marketing*, 67(1), p. 90–108.

⁸ Katsikeas, C. S., (2006), Global marketing of industrial products: Contemporary developments and future directions, *Industrial Marketing Management*, 35, p. 540–544.

⁹ Hutt, M., Speh, Th., (1995), *Business Marketing Management*, The Dryden Pres, Chicago, p. 259.

¹⁰ Милетић, С., (2009), Фактори конкурентности националних фирми на међународним тржиштима, *Економика*, 55 (6), стр. 70-77.

¹¹ Ознака ЕПРГ садржи почетна слова четири типа усмерености предузећа на савременом тржишту (www.iiem.com/em/...marketing/chapter4).

Детерминанте маркетинг комуницирања у међународном пословном окружењу

На основу дефинисаних стратегија међународног маркетинга и у садејству са осталим елементима маркетиншког програма изводе се појединачни задаци и активности у процесу тржишног комуницирања на пословном тржишту у глобалним оквирима. По многим параметрима тржишно комуницирање представља највидљивију, веома комплексну, а у појединим ситуацијама и кључну маркетиншку активност усмерену ка пословним купцима, посредницима и организационим стејхолдерима у ужој и широј међународној јавности.

Процес тржишног комуницирања на глобалном нивоу детерминисан је специфичностима које произилазе из самог карактера међународног маркетинг наступа и разлика у маркетинг комуницирању на глобалном и домаћем тржишту. Наравно, имајући у виду особености индустријске понуде и процеса одлучивања о организационој куповини, индустријске компаније најпре морају размотрити сегментацију глобалног тржишта или класификацију земаља на основу степена производне специјализације и специфичности поступака набавки по појединим земљама.¹²

Са аспекта утицаја на формулисање међународне промотивне активности, могу се идентификовати фактори усмеравајућег и опредељујућег карактера.¹³ У прву групу фактора спадају мултикултурне и мултилингвистичке специфичности. Друга група фактора односи се на екстерне и интерне предиспозиције као што су: расположивост и заступљеност медија, државна регулатива у медијском сектору, преференције купаца, конкурентски утицаји и динамика светске трговине, приступи финансијским средствима, циљеви и амбиције извозних компанија и др. Разлике у маркетинг комуницирању на међународном у односу на домицилно пословно тржиште последица су објективних специфичности које се састоје у социо-културним, језичким, економским, природно-техничким и политичко-правним особеностима појединих земаља. Тако, на пример, поједини аутори на основу спроведених истраживања наводе чињеницу да културне и језичке разлике између држава на глобалном нивоу захтевају прихватљиву стандардизацију или темељно прилагођавање назива корпоративних или производних брендова на међународним тржиштима. Такође, полазећи од природе интерорганизационог пословања и изведене и комплементарне пословне тражње, при креирању маркетиншко-комуникационих програма нужно је узети у обзир и правно-економске, техничко-технолошке, гео-демографске и друге факторе пословања, са низ подваријабли, у појединим земљама.

У процесу креирања комуникационе концепције на међународним интер организационим тржиштима суштинске одлуке везане се за питања њеног стратешког димензионарања, као и организовања процеса комуницирања и компоновања промотивног микса, која су предмет посебног разматрања у даљем тексту.

¹² Frear, C., R., Alquire, M., S., Metcalf. L., E., (1996), Country segmentation on the basis of international purchasing patterns, *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 10, No. 2, p. 59-68.

¹³ Ђорђевић, Д., (1998), *Савремена улога тржишног комуницирања у међународном маркетингу*, Докторска дисертација, Економски факултет, Београд, стр. 111-114.

Формулисање глобалних промотивних стратегија на пословном тржишту

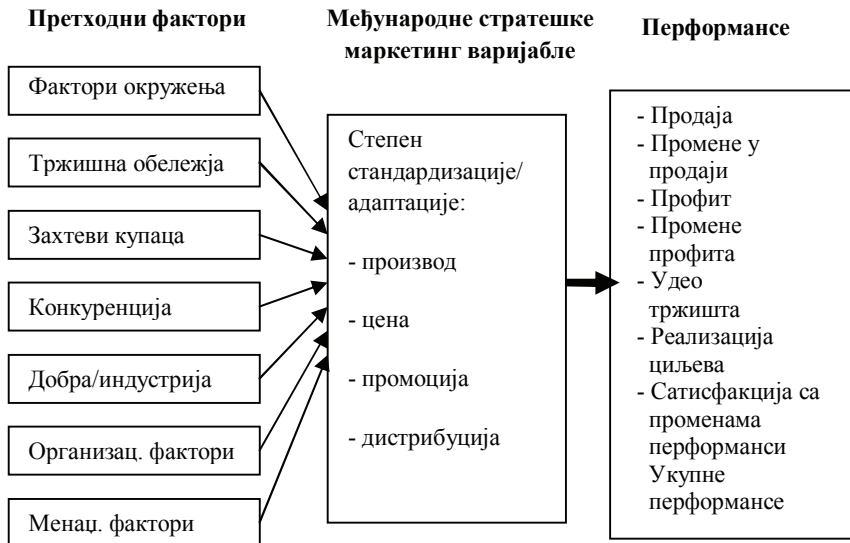
При формулисању глобалне комуникационе стратегије полазну основу представља одлучивање о: а) њеној стандардној употреби у свим земљама, или, 2) адаптирању посебним захтевима различитих тржишта.

а) Стандардизација подразумева унифицирани приступ међународном тржишту, уз апстраховање економских и националних разлика на локалним тржиштима, и базирана је на принципу “оптималног заједничког именуоца” са аспекта њене прихватљивости од стране разних циљних аудиторјума. Најчешће се везује за централизовану маркетиншку функцију која се примењује у два случаја. Први је када компанија послује на хомогеном тржишту и користи само неколико оглашивачких агенција за промовисање својих активности. У другом случају, предузеће своје међународне активности обавља преко посредника или ткз. “експортних пулова”. Предности стандардизованог наступа су у доследности имиџа, чврстом глобалном позиционирању, коришћењу транснационалних могућности и рационалнијој употреби средстава и стручњака. Недостатке треба тражити у минималној радној ангажованости регионалних или локалних оглашивачких агенција и спором реаговању на промене на појединим тржиштима.

б) Адаптациони или платформски приступ заснован је на кастомизираним прилагођавању парцијалним тржишним преференцијама. Поједини елементи платформе подешавају се према специфичностима таргетираних тржишта, при чему је свака од компоненти маркетинг окружења (социјална, културна, демографска, технолошка, конкурентска) предмет посебног разматрања. Предности су у флексибилнијим програмима, бољем коришћењу тржишних прилика, ближем контакту са купцима, већој неценовној конкуренцији, максимизирању продаје и дохотка на појединим тржиштима, док је недостатак у високим адаптационим трошковима и захтевним истраживачким подухватима.

У стандардизационо-адаптационом континууму конципирање и имплементација међународне промотивне стратегије у оквиру маркетиншког програма укључује различите опције које зависе од низа околности са којима се фирме суочавају на посебним иностраним тржиштима у одређеном временском периоду. Основни концептуални модел интернационалне маркетиншке стратегије стандардизације и адаптације обухвата: претходне факторе (који детерминишу стратешке одлуке), стратешке варијабле (односно, инструменте међународног маркетинг микса са одређеним степеном стандардизације или адаптације) и перформансне исходе (у виду остварених маркетиншких перформанси или резултата компанија на датим тржиштима).

Слика 1. Концептуални модел интернационалне маркетинг стратегије адаптације/стандардизације



Извор: Theodosiou, M., Leonidou, L., C., (2003), Standardization versus adaptation of international marketing strategy: an integrative assessment of the empirical research, *International Business Review*, 12, p. 141–171.

Промотивна стандардизација сматра се подеснијом за већину базичних, али и комплекснијих индустријских производа усмерених ка образованијим и упућенијим пословним купцима који их процењују на основу, мање или више, сличних критеријума. Поред тога, трошкови међународне маркетинг комуникације прилагођене локалним тржиштима могу бити превисоки за технички рафиниране производе. Најзад, поједине компаније на пословном тржишту које примењују програме глобалне стандардизације ефективније остварују конзистенцију свог корпоративног брэнда као значајног фактора тржишне диверсификације међу географским дислоцираним купцима. Са друге стране, адаптациона стратегија карактеристична је за производе који су намењени даљој продаји или су заступљени на дисперзивнијим тржиштима, као и децентрализоване маркетиншке структуре које имају изразитију самосталност промотивног деловања. Такође, у појединим привредним гранама високо индустријализоване државе захтевају софистицираније промотивне програме у компарацији са земљама са нижим образовним или едукативним стандардима у пословном амбијенту.¹⁴

Међутим, нека истраживања на пословном тржишту указују на све израженије померање од доминантно стандардизованих комуникационих стратегија ка комбиновању глобалног и локалног приступа. Према једној немачкој студији,¹⁵ која

¹⁴ Biswajit, N., *Basics of international marketing: mode of entry, product, positioning, pricing and promotion*, www.unescap.org.

¹⁵ Langner, H., (1996), Marketing und marktforschung in Europe, *Planing&Analyse*, Vol. 23, No. 4., p. 9-13., према: Busch, R., Seidenspinne, M., Unger, F., (2007), *Marketing Communication Policies*, Springer, New York, p. 214.

је обухватила 125 интернационалних произвођача капиталне опреме, само 25% компанија се ослањало искључиво на стандардизовану стратегију, док већи број предузећа користи тзв. “стратегију обрасца” у којој њихова порука следи глобални план, а модификује се тематски и визуелно према карактеристикама појединих тржишта. Други компромис је у креирању промотивних огласа са ширим дијапазоном различитих апела чију приоритизацију врше локалне филијале према потребама одређеног тржишног сегмента.

Организација тржишног комуницирања на глобалном пословном тржишту

Постоји неколико решења организације процеса комуницирања, односно, избора оглашивачких агенција на савременом глобалном тржишту. Једна од заступљенијих организационих конфигурација у САД је модел домицилне агенције са мрежом филијала у другим земљама, што поједностављује комуникацију међу агенцијама због идентичних политика и стратегија, као и могућности њихове контроле од стране предузећа. Други модел избора је ангажовање домаће агенције са изграђеним пословним конекцијама са већим бројем иностраних агенција. Иако се промотивна стратегија спроводи преко домицилног предузећа, у овој мрежи агенција може се јавити проблем координације и контроле на појединим тржиштима. Трећи модел се заснива на сарадњи домицилне са аутономнијим и независнијим локалним агенцијама у предлагању парцијалних стратегија и мерењу њихових учинака.

На пословном тржишту због ниже диферентности промотивних порука на разним тржишним сегментима и потребе за рационализацијом буџета све присутнији је тренд ангажовања великих глобалних оглашивачких компанија које се настале спајањем мањих локалних и регионалних агенција. Компанија 3М се одлучила за *Grey Advertising*, који има 278 одељења у 70 земаља, за обједињавање промотивних послова које је раније обављало 25 посебних агенција широм света. Информационо-технолошки гигант *IBM*, који је некада сарађивао са 40 различитих агенција на глобалном тржишту, склопио је својевремено уговор вредан 500 милиона долара са оглашивачком компанијом *Ogilvy&Mather*.¹⁶

Наравно, наведени организациони прилази процесима тржишног комуницирања на интернационалном пословном тржишту захтевају прилагођавања како реалним могућностима индустријских компанија, тако и захтевима и потребама одређених тржишних сегмената са посебним акцентом на преференције куповних центара или одељења набавке организационих купаца.

Компоновање међународног промотивног микса индустријских компанија

Евидентно је да специфичности међународног пословног тржишта утичу на потребу координираног управљања укупним сетом промотивних активности и алоцирања значајнијих финансијских средстава према типу, величини и дужини глобалне кампање. Елементи међународног промотивног микса у ширем смислу могу се условно сврстати у две групације са становишта комплементарности, при

¹⁶ Кесић, Т., (2003), *Интегрирана маркетиншка комуникација*, Опинио, Загреб, стр. 567.

чему се поједини облици међусобно допуњују и надограђују. Прву групу чине активности које су усмерене на директније повезивање са циљним купцима, као што су: лична продаја, различите глобалне кампање директног маркетинга и унапређења продаје. Другу групу представљају наглашеније бренд комуникације попут: економске пропаганде, односа с јавношћу, спонзорске промоције, а у новије време и интернету.

Процес тржишног комуницирања на извозном пословном тржишту углавном прати продајну активност која има примарну улогу у комуникацији са међународним купцима, посредницима и дистрибутерима, посебно у високо-технолошким, енергетским и сличним индустријама. Продајни процес на глобалном плану обухвата фазе иницијалне понуде, информативне размене, стратешког формулисања, преговарања и имплементације. Посебно је значајна фаза интер-културно продајног преговарања (cross-cultural sales negotiation) која обухвата два интеракциона приступа: интеракцију не-задатка (која се бави формирањем иницијалних импресија и перцепција) и интеракцију задатка (током које се прецизније дефинишу потенцијали, потребе и преференције заинтересованих страна). Све већи број глобалних компанија користи геоцентричну продајну оријентацију базирану на ангажовању локалних продајних агената ради превазилажења географских и психолошких дистанци и уважавања културног бекграунда, лингвистичко-визуелних захтева и специфичних пословних норми на различитим тржишним сегментима.

Међутим, међународна продаја не може се користити изоловано од других промотивних инструмената из два основна разлога: први је у високим трошковима продајних контаката, а други у немогућности допирања до свих чланова куповних центара који су далеко бројнији у односу на куповне конфигурације локалног типа. Томе треба придодати и све наглашенију димензију релационог и бренд профилисања тржишних комуникација на пословном тржишту што захтева оптимално мобилисање свих комуникационих потенцијала индустријских компанија на плану придобијања поверења организационих купаца.

Непродајне активности предводи међународна пропаганда која се појављује у три основна облика: стандардизованом, лингвистички адаптираном и ситуационо дизајнираном, а најчешће посредством специјализованих часописа. Неки од познатијих општих глобалних пословних магазина су: *Fortuna*, *Business Week*, *Wall Street Journal*, док се међу уже специјализованим индустријским публикацијама издвајају: *Purchasing Magazine*, *Chemical Week*, *Industrial Distribution*, *Journal of the American Oil Chemists Society* и др.

Односи с јавношћу су важан фактор кредибилитета тзв. комуникационог извора и развоја сарадње са глобалним циљним стејкхолдерима у оквиру одређених привредних грана. Као најзначајније функције односа с јавношћу у међународном пословном маркетингу, поред пословног публицитета као стандардне активности која подразумева специфичне видове пословних контаката и припремних активности са редакцијама глобалних индустријских часописа, могу се издвојити институционална пропаганда (коју користе многе транснационалне индустријске компаније) и различити облици медијске подршке продајним и промотивним активностима на глобалном пословном тржишту.

Активности унапређења продаје, захваљујући ценовним и другим стимулансима, уводе бројна производна добра у међународне канале дистрибуције. Индустријски сајмови мобилишу велики број излагача и купаца и имају значајну улогу у успостављању и продубљивању интерорганизационих интеракција у иницијалним фазама међународног наступа индустријских компанија, али и у зрелим фазама животног циклуса одређених производних добара. Према неким подацима, поједи-

не индустријске компаније издвајају и до 35% укупног промотивног буџета управо на сајамске манифестације. Такође, сваке године се на глобалном нивоу одржи преко 5600 пословних сајмова који привуку око 80 милиона посетилаца.¹⁷

Директни маркетинг постаје веома атрактиван инструмент комуницирања за многа извозна предузећа захваљујући могућностима директног обраћања и привлачења дислоцираних купаца на бази електронске комуникације или савремених информационих система за размену података, као што је, нпр., EDI заснован на интернету. Директни маркетинг нуди могућност таргетираног прилагођавања комуникационих садржаја конкретним захтевима и потребама купаца, као и њихове мерљиве одговоре, што знатно умањује трошкове комуницирања по просечном купцу, а самим тим и укупне промотивне губитке на глобалном нивоу. Иначе, општа је процена да је степен одзива купаца на кампање директног маркетинга много већи на пословном него на финалном тржишту.

На међународном пословном тржишту на значају добијају и активности спонзорске промоције, а посебно на плану развоја репутације експортних компанија кроз креирање концепта друштвене одговорности, што је допринело међународној афирмацији многих великих индустријских компанија, као што су: *IBM, Du Point, XEROX* и др.¹⁸

Интернет постаје у све већој мери незаобилазни, а по многим индикацијама и доминантни глобални интерорганизациони медиј. Према појединим показатељима на глобалном организационом тржишту, интернет пословање остварује стални и убрзани пораст.¹⁹ При томе, индустријске компаније најчешће користе веб презентације, али у новије време интензивира се примена и других комуникационих канала и средстава, попут онлајн сервиса, софтверских програма и других информационих система, који у значајној мери унапређују укупне комуникационе процесе у међународном пословном маркетингу. У неке основне бенефите које нуди интернет маркетинг у сфери тржишних комуникација спадају: могућност обједињавања директних и масовних комуникација, промена улоге купаца од пасивних прималаца информација у активне комуникаторе и могућност остваривања међународног присуства путем бројних онлајн комуникационих канала и техника и мањих индустријских фирми са смањеним или лимитираним промотивним буџетима.

Наведена медијска дисперзија је утицала на потребу обједињавања бројних медија и онлајн сервиса у оквиру програма за управљање односима са купцима (*customer relationship management-CRM*), који, спајањем методологије и технологије, омогућава оптимално опслуживање купаца и интегрисану интеракцију са њима у циљу изградње дугорочних односа. Треба додати и то да су наведене програме раније углавном користиле компаније на *high-tech* тржиштима, али их у новије све више користе и друге индустријске организације на глобалном пословном тржишту, тако да постају стандардно обележје пословног маркетинга.

¹⁷ Kotler, Ph., Keller, K., L., (2006), *Маркетинг менаџмент*, Дата статус, Београд, стр. 589.

¹⁸ Subhash, J., C., (1999), *Marketing planning and strategy*. Cincinnati, South-Western Publishing, p. 11.

¹⁹ Тако приходи од интернет или електронске размене (е-продаја) између индустријских организација на пословном тржишту у глобалним оквирима према неким статистичким истраживањима која су се односила на периоде од 1998. до 2002. године, као и на раздобље од 2002. до 2006. године, показују сталну тенденцију прогресивног тј. вишеструког увећања (Видети више: Yun, G., W., Park, S., Y., (2004), The Impact of Internet-Based Communications Systems on Supply Chain Management: An Application Transaction Cost Analysis, *Journal of Computer-Mediated Communication*, Volume 10, Issue 1, www.onlinelibrary.wiley.com).

Дакле, координисане маркетинг комуникације омогућавају вишеструке подстицаје глобалне организационе тражње и обезбеђују успешно позиционирање индустријских компанија на међународном пословном тржишту.

Закључак

Глобални контекст интерорганизационог тржишта, због специфичности производних добара, као и посебних захтева и потреба на нивоу пословне тражње, изискује аутентичну концептуализацију процеса маркетинг комуницирања са интернационалним организационим купцима у циљу придобијања њиховог поверења и успостављања, развијања и одржавања дугорочних међусобних односа.

Може се закључити да приступ маркетинг комуницирању на међународном пословном тржишту подразумева низ специфичности, обухвата већи број активности и има знатно шири фокус од комуницирања на националном тржишту. У условима ригидне глобализације и све израженијег транснационалног карактера многих индустријских компанија, глобални контекст тржишних комуникација и других активности усмерених ка организационим купцима постепено постаје стандардно обележје савременог пословног маркетинга. То имплицира синхронизовано ангажовање свих комуникационих ресурса индустријских компанија и њихово прилагођавање специфичностима међународног пословног окружења, чему у прилог говори развој кохерентних приступа на овом подручју и драматичан пораст улагања у различите форме маркетинг комуницирања. На тај начин, ствара се основа за изградњу синергије порука и медија усмерених ка циљним публикама, што представља кључни помак у односу на ранији модел сепаратног планирања појединих облика промоције. Ово се, поред продајне промоције као доминантне форме маркетинг комуницирања на међународном организационом тржишту, односи и на све интензивнију употребу осталих тржишних комуникација, попут директног маркетинга, прес пропаганде, сајамских наступа, односа с јавношћу и друштвеног спонзорства, неопходних за глобални продор индустријских брендова путем ефективне комуникационе конекције са циљним аудиторијумима у ужем или ширем индустријском окружењу. При томе, поред традиционалних медија, посебна се истиче неопходност коришћења савремених информационих технологија, предвођених интернетом, у комуникационим процесима на глобалном пословном тржишту, што почиње да прихвата и уграђује у своје међународно оријентисане маркетиншке програме све већи број индустријских компанија.

Литература

- Biswajit, N., *Basics of international marketing: mode of entry, product, positioning, pricing and promotion*, www.unescap.org.
- Busch, R., Seidenspinne, M., Unger, F., (2007), *Marketing Communication Policies*, Springer, New York;
- Ђорђевић, Д., (1998), *Савремена улога тржишног комуницирања у међународном маркетингу*, Докторска дисертација, Економски факултет, Београд;
- Frear, C., R., Alquire, M., S., Metcalf. L., E., (1996), Country segmentation on the basis of international purchasing patterns, *Journal of Business & Industrial Marketing*, Vol. 10, No. 2;

- Hutt, M., Speh, Th., (1995), *Business Marketing Management*, The Dryden Pres, Chicago;
- Katsikeas, C. S., (2006), Global marketing of industrial products: Contemporary developments and future directions, *Industrial Marketing Management*, 35;
- Kerin, R., Hartley, S., Berkowitch, E., Rudellius, W., (2006), *Marketing*, McGraw Hill Irwin, Boston;
- Кесић, Т., (2003), *Интегрирана маркетиншка комуникација*, Опинио, Загреб;
- Kotler, Ph., Keller, K., L., (2006), *Маркетинг менаџмент*, Дата статус, Београд;
- Милетић, С., (2009), Фактори конкурентности националних фирми на међународним тржиштима, *Економика*, 55 (6);
- Morgan, N. A., Kaleka, A., Katsikeas, C. S., (2004), Drivers of export venture performance: A theoretical model and empirical assessment, *Journal of Marketing*, 67(1);
- Piercy, N. F., Katsikeas, C. S., Cravens, D., (1997), Examining the role of buyer-seller relationships in export performance, *Journal of World Business*, 32(1);
- Subhash, J., C., (1999), *Marketing planning and strategy*, Cincinnati, South-Western Publishing;
- Rocco, F., (1998), *Пословни business-to-business маркетинг*, Школска књига, Загреб;
- Theodosiou, M., Leonidou, L., C., (2003), Standardization versus adaptation of international marketing strategy: an integrative assessment of the empirical research, *International Business Review*, 12;
- Webster, (1984), F., *Industrial Marketing Strategy*, John Wiley&Sons, New York;
- Yun, G., W., Park, S., Y., (2004), The Impact of Internet - Based Communication Systems on Supply Chain Management: An Application Transaction Cost Analysis, *Journal of Computer -Mediated Communication*, Volume 10, Issue 1;

Невена Станисављевић¹

ПРЕГЛЕДНИ РАД
Рад је примљен 02.05.2014.
Рад је одобрен 09.06.2014.

КЛАСТЕРСКА ОРГАНИЗАЦИЈА – КОНЦЕПТУАЛНЕ ОСНОВЕ И ЕЛЕМЕНТИ ЖИВОТНОГ ЦИКЛУСА

Апстракт

Унапређење производа и производних процеса, повећање ефикасности, већа тржишна моћ и развојни потенцијали, представљају само један део бенефита које са собом носе кластерске организације као релативно нови вид организационог повезивања привредних субјеката у функцији повећања ефикасности и конкурентности. Комплексност структуре кластерске организације, вишеструки односи различитих чланова и партнера организације, као и различит утицај окружења у коме се формира, функционише и развија, чини управљање кластерском организацијом врло изазовним процесом. Стога је циљ овог рада упознавање са концептом кластерске организације, али и елементима њеног животног циклуса - формирањем, функционисањем и развојем. Велики број фактора одређује динамику транзиције једне кластерске организације из једне фазе њеног животног циклуса у другу, па је њихово идентификовање, као и сагледавање међусобне повезаности и условљености значајно за актуелни и потенцијални менаџмент тим кластерске организације у правцу ефикасног управљања.

Кључне речи: кластер, развој кластера, животно циклус кластера

ЈЕЛ Класификација: L14

CLUSTER ORGANIZATION – CONCEPTUAL BASIS AND ELEMENTS OF LIFECYCLE

Abstract

Improvement of products and production processes, increasement the economic efficiency, greater market power and development potentials are only a part of the benefit from a cluster organizations as a relatively new form of business networking in order to increase the competitiveness. The complexity of the structure of the cluster organization, multiple relationships of different members and partner organizations, as well as the different impact the environment in which it is formed, operates and develops, makes cluster management organization very challenging process. Therefore, the aim of this study is introduce the concept of cluster organizations and elements of its lifecycle - forming, functioning and development. Numerous factors determine the dynamics of the transition process of a cluster organization from one stage to another of its life cycle, so their identification, consideration of interconnection and interdependence are significant for curent and potential management team of cluster organizations in the aim of effective management.

Key words: cluster, cluster development, cluster lifecycle

¹ ntstanisavljevic@gmail.com

Увод

Глобализација и поштравање конкурентских прилика утицали су на пораст значаја кластерских организација као географске концентрације међусобно повезаних предузећа и институција на одређеној локацији. Кластери позитивно утичу на повећање продуктивности у производњи, увећање иновативног капацитета, размену и дифузију технологија, развој интелектуалног капитала и оснивање нових бизниса. Комплексност структуре кластерске организације, вишеструки односи различитих чланова и партнера организације, као и различит утицај окружења у коме се формира, функционише и развија, чини управљање кластерском организацијом врло компликованим због великог броја различитих активности које треба осмислити, усмерити и ефикасно реализовати. У циљу ефикасног менаџмента кластерских организација неопходно је идентификовање свих животних фаза кластерске организације. Ово је могуће кроз вишедимензионално сагледавање животног циклуса кластерске организације, са временског и функционалног становишта. У том правцу, најпре се презентира концепт кластерске организације кроз сагледавање њених елемената, карактеристика и врста, уз осврт на начине и циљеве настанка кластерских организација. У другом делу рада елабориране су фазе животног циклуса кластера.

Кластерска организација – специфичан вид повезивања привредних субјеката у функцији повећања конкурентности

У складу са променама које намеће глобализација тржишта и конкуренције, као и развој технологије, свако предузеће мора да редефинише своју сврху, улогу и место у том измењеном окружењу (Стефановић, 2010, стр. 134 - 136). Конкурентска борба данас, када су капитал, информације, ресурси и технологија глобално доступни, постаје другачија.

Референтна литература је и са теоријског и са практичног аспекта објаснила феномен настанка кластерских организација и подстакла развој кластеризације, почев од *А. Маршала*, и његовог укључивања екстерних ефеката специјализације индустријских предузећа на одређеној географској локацији у студије о кластерима, које је назвао “индустријске области” или “индустријски дистрикти”, па до данашње економске географије и економске англомерације. Термин пословни кластер понекад се замењује термином “Портеров кластер”, који је потекао из упоредне анализе међународне конкурентности (Мићић, 2010, стр. 57 - 74). Најпознатија савремена дефиниција кластерске организације истиче да је то географска концентрација међусобно повезаних компанија и институција у одређеној области (Porter, 1998, str. 77 – 90).

Кластерске организације се често не поклапају са стандардним системом индустријске класификације, која не успева да препозна комплексни низ учесника и односа који се налазе унутар организације. Пословна пракса познаје примере потпуног непрепознавања кластерске организације, чија је целокупна структура била на одређеној локацији, али услед несвесности учесника о постојању исте, систем односа и кооперације није био покренут. Тек када је тај систем активан, кластерска организација се може сматрати „живом“. Пуко постојање ентитета на неком простору не представља кластер. Основ је интеракција и кооперација из којих настаје иновативни потенцијал. (Adreozzi, 2010)

У циљу побољшања перформанси, смањења трошкова и све значајнијег „утврђеног географског порекла“, локација у процесу развоја кластера игра једну

од врло важних улога. У фокусу нове конкурентности налази се и иновација као значајан извор диференцијације и тржишног успеха. Услед моментума, близина партнера и интензитет иновација, јавља се све већи број могућности за иновације што представља одређену врсту позитивног притиска. (Деспотовић, 2013, стр.117) Управо се трианглом у оквиру зрелих кластерских организација, влада – привреда – наука, креира мост за лакше и јефтиније увођење иновација, и то у сегментима који ће значајно стимулисати продуктивност или ефикасност читаве гране и/или региона.

Елементи, карактеристике и врсте кластерских организација

У кластерским организацијама су истовремено заступљени и конкуренција и кооперација. (Porter, 2000, str. 15 – 34) Географска близина и транспарентност дају прецизне сигнале о правцима кретања свакој компанији у кластерској организацији. Овај систем води већим напорима да се све активности ланца вредности унапреде. Резултат је не само унапређење пословања појединачних компанија, већ и кластерске организације у целини. (Стефановић, 2010, стр. 134 – 136)

Кластерске организације су нови вид организационе форме ланца вредности који доноси побољшану ефикасност, ефективност и флексибилност. У поређењу са тржишним трансакцијама између дисперзованих и насумичних купаца и продаваца, близина компанија и институција на једној локацији, као и понављајућа размена међу њима, доприносе развоју боље координације и поверења. На овај начин се превазилазе ограничења сарадње „од трансакције до трансакције“, притом избегавајући нефлексибилност коју са собом носи вертикална интеграција и проблеме менаџмента при креирању и одржавању разних мрежа, алијанси или партнерстава.

Саставне делове кластерске организације обично чине следећи партнери (актери или ентитети) са својим карактеристикама (Adreozzi, 2010, str. 10): (1) Вертикални ланац – једно велико предузеће или скуп /групација сличних предузећа, који формирају вертикални ланац фирми и институција; (2) Хоризонтални ланац – индустрије које користе заједничке канале набавке и продаје, или производе комплементарне производе и пружају услуге, као и додатно кластеризоване делатности на страни понуде, које користе сличне производне факторе и технологије; (3) Институције – непроизводне институције које кластерској организацији обезбеђују посебне вештине, технологију, информације, капитал или инфраструктуру; (4) Држава – веома битан актер кластерске организације је и држава на различитим нивоима извршне власти и њена регулаторна тела.

Основне карактеристике кластерске организације огледају се у великој међузависности свих чланова, брзој међусобној дифузији технолошких и менаџерских знања, ступању у стратешка партнерства са добављачима и купцима у циљу остваривања синергијског ефекта на нивоу сваког појединачног предузећа, али и кластерске организације као целине. Опште карактеристике кластерске организације могу се посматрати на примеру индустријског кластера, као једног од сложенијих облика ове организационе форме.

Индустријски кластери имају следеће карактеристике: (1) Заснивају су на системским везама међу предузећима. Везе могу бити грађене на заједничким или комплементарним производима, процесима производње, технологијама, потребама за природним ресурсима, захтевима за одређеним квалификацијама и дистрибутивним каналима; (2) Обично су географски ограничени, дефинисани раздаљином и временом за стварање ефикасних пословних веза; (3) Одређени су природним, демографским, културолошким, привредним и другим карактеристикама географ-

ске области или региона; (4) Чланови кластера већином не конкуришу једни другима, већ задовољавају потребе различитих партнера; (5) Кластерске организације имају животне циклусе, који напредују од ембрионске фазе, фазе раста, преко фазе зрелости, до фазе распада организације; (6) Значај кластера расте са унапређењем конкурентности индустрије, и њихов број се повећава како привреда и индустрија постају развијеније.

Могуће је идентификовати већи број врста кластерских организација, као и критеријума на основу којих се они могу класификовати. Најједноставнија класификација кластерских организација је на: (1) Хоризонталне кластерске организације – партнери на истом нивоу у ланцу стварања додатне вредности који користе заједничко тржиште, технологију, природне ресурсе, и радну снагу; (2) Вертикалне кластерске организације – повезују предузећа из индустрије и других делатности у ланац стварања вредности; (3) Регионалне кластерске организације – партнери из регионалног индустријског сектора; (4) Кластерске организације у бранши – партнери у специфичном пољу деловања; (5) Предузетничке кластерске организације – партнери су мала и средња предузећа и предузетници (МСПП); (6) Међународне кластерске организације – преклапајуће индустријске мреже кластера. (Рецеповић, 2013)

Кластерске организације се међусобно могу разликовати по величини, дубини, ширини и развијености. Дубље и шире кластерске организације су карактеристичне за развијене привреде, а разлике у њиховој природи одражавају различите структуре делатности које их сачињавају. Развијене кластерске организације имају дубље и више специјализоване добављаче, помоћне институције и обухватају велики број сродних делатности. (Porter, 1998, str. 73)

Полазећи од аспекта специјализације и географске усмерености, кластерске организације могу бити: (1) Извозно и инвестиционо оријентисане кластерске организације; (2) Локалне индустрије и кластерске организације које не конкуришу другим локацијама, (3) Локалне афилијације конкурентских фирми, чије се матичне фирме налазе на неким другим локацијама, а које првенствено задовољавају потребе локалног тржишта. (Porter, 2008, str. 229 – 230)

Начини и циљеви настанка кластерске организације

Кластерске организације се заснивају на добровољној сарадњи, где учесници задржавају своју самосталност, при чему је кооперација кључна карика у постојању и даљем развоју. Кластерске организације не настају путем директива, већ требају бити формиране као иницијатива њихових будућих чланица са својим потребама и интересима. (Gunter, 2008, str. 18)

У литератури, за кластерске организације настале потпуно путем иницијативе предузећа, главних носиоца кластерских активности, кроз спонтану и сталну сарадњу, користи се израз “bottom up” или „одоздо - навише“. Често ови кластери прво послују и развијају своју структуру, а да при томе не постоји никаква формална организација која их обједињује, касније се установљава организација и њени процеси, али најчешће кластер наставља да функционише по устаљеним правилима. Ово су најчвршћи кластери, с обзиром да проистичу из реалне потребе и интереса чланица.

Други приступ у настанку кластерских организација је тзв. “top down” или „одозго - наниже“ концепт, који подразумева активно учешће државе у одабиру и упознавању чланица, као и регистрацији и раду кластерске организације. Лоше стране оваквог настанка кластера огледају се у самом чину оснивања који је веш-

тачки изазван од стране државе, али и превеликом утицају који држава има на даље функционисање кластерске организације, док се као добра страна истиче финансијска и институционална помоћ коју кластерска организација све време, или бар до времена своје зрелости, добија од државе.

Један од начина формирања кластерске организације је комбинација два преходно дефинисана приступа, настанак кластера “одоздо - навише” са јаком базом и постојећим везама чланица, уз обраћање држави за даљу помоћ при развијању инфраструктуре и повезивању са релевантним стејкхолдерима (владине и научно – истраживачке институције). Концепт који подразумева међусобну спрегу ова три фактора назива се „triple helix“ концепт (Бркић, 2010, стр. 111), а основни циљ је креирање позитивне климе за испуњење циљева кластера.

Држава треба суштински да потпомогне обезбеђивање услова за развој кластера: стварање стабилног макроекономског окружења; развој саобраћајне и тржишне инфраструктуре; развој истраживачко – развојних институција, професионални консалтинг, базе знања, осиграње кредита и др. (Бошковић, 2009, стр. 107 – 119). Такође, подршка државе може бити у виду закона који стимулишу развој кластера, пореских олакшица и подстицајних средстава, али и кроз развој капацитета за подршку кластерима – формирање стручних тимова за помоћ и праћење пословања кластера, организовање обуке запослених у кластеру и партнерским организацијама. (Крстић, 2011, стр. 222)

Циљеви постојања кластерске организације могу се дефинисати на следећи начин: а) Успостављање, развој и коришћење заједничке мреже чланица ради лакше комуникације, размене информација и доступности базе података; б) Формирање заједничке стратегије утицаја на систем образовања и обуку кадрова, као и утицаја на политичке одлуке битне за рад кластера; в) Олакшавање процеса увођења и развоја иновација и нових технологија; г) Ширење кластерске организације – увођење нових фирми и повезивање са сродним кластерским организацијама. (Воларев, 2010, стр. 10)

Животни циклус кластерске организације

Политике на којима се заснива институционални оквир развоја кластера јесу: политика иновација и технолошког развоја, политика регионалног економског развоја и политика предузетништва/МСП. Питања кластерских организација, могу бити обухваћена и неким другим политикама. Приступ политике кластера захтева висок степен интеграције различитог типа мера и утврђивање одговорности конкретних институција за спровођење политике, што захтева стратешки консензус и практично партнерство у оквиру државног сектора. Политике кластера треба да су осмишљене као подршка појави нових кластерских организација и расту/развоју постојећих. (Andersson, 2004)

О фазама формирања, функционисања и развоја кластерских организација могуће је говорити само ако се познају постулати настанка и животног пута кластерске организације. Дакле, прво је потребно размотрити фазе које чине животни циклус кластера без обзира на место настанка и чиниоце. Ове фазе је даље могуће разложити у већи број прецизно дефинисаних активности, од чијег ће резултата зависити опстанак кластерске организације као савеза већег броја привредних, јавних и научно-истраживачких ентитета, као и брзина њеног напретка.

Метаморфозе кроз које кластерска организација пролази на путу од припрема, преко оснивања до опадања јесу:

- *Препознавање.* – Ова фаза, код неких аутора још названа ембрионска фаза или фаза мобилизације, означава стварање интереса и обезбеђивање учешћа различитих носилаца будућих активности у процесу стварања кластера. У зависности од приступа, “одоздо – навише” или “одозго - наниже”, у овој фази ће се радити на анимацији различитих учесника/стејкхолдера. На ову фазу надовезује се и процес дијагнозе, односно процена кластерских организација који постоје у региону у истој грани, као и постојању инфраструктуре која би подржавала рад организације;
- *Повезивање.* – Фаза повезивања означава довођење на исто место, и у везу стејкхолдера тражње (компаније у будућем кластеру) са стејкхолдерима на страни понуде (јавне и приватне институције подршке), и формирање радне групе која ће идентификовати проблеме и активности на њиховом решавању. С обзиром на могућност неформалног креирања кластера, ова фаза може проћи спонтано кроз рад између ових страна и уз природно стварање потребе за удруживањем;
- *Развој кластерске организације.* – Развој кластерске организације се дели на фазу имплементације, фазу обуке и фазу организационог развоја. Означава пуно функционисање кластера као посебног привредног ентитета, а долазак до ове фазе зависи од многобројних фактора: политике кластера државе/региона у којем се исти развија, постојању стручне радне снаге, механизма сарадње између привреде и научно-образовних институција и института, финансијске помоћи државе, односно страних донатора и сл. Што је развој кластера бржи, захваљујући позитивној клими, трансформација из једне фазе у другу је лакша и са више резултата;
- *Зрелост кластера.* – Фаза зрелости кластерске организације може затећи у спремном стању за даљу трансформацију или пак, у непостојању услова за даље напредовање и самим тим кретање ка опадању активности и коначном одумирању организације, односно крају сарадње. Зрела кластерска организација у свом саставу има активне “triple helix” стејкхолдере (јавни и научно-истраживачки сектор) и креће ка вишем степеном развоја кроз брендирање региона и иновациони процес;
- *Специјализација или одумирање.* – С обзиром на динамику животног циклуса кластера и његово стално ширење (раст и развој), у пуној зрелости кластерска организација доспева у кризу. Велико чланство, гломазни апарат управљања и сложене, вишеструке везе између чланица доводе кластер у опасност од колапса и у немогућност даљег развоја. Стабилни, зрели кластери тада улазе у фазу специјализације, цепајући своје језгро на више самосталних, али међусобно повезаних и међузависних ентитета. Ова фаза се може сматрати новом акцелерацијом процеса развоја кластера. Уколико зрела кластерска организација не уђе у ову фазу и остане у гломазnoj структури са великим бројем активности, одумири или назадује.

Животни циклус појединачних кластерских организација према *B. Andreozzi* аналоган је животном путу људског бића, те организација пролази кроз зачеће, ембрионалну фазу, развојну или адолесцентску фазу, фазу пуне зрелости и на крају, фазу опадања или одумирања. У овом моделу као посматрани параметри узети су додата вредност и време, при чему се уочава константно повећање додате вредности кроз време, заједно са повећањем броја чланица, организационим развојем и повећањем промета, док се од фазе зрелости, уколико се нешто не промени у

менаџменту/организацији или не учини корак ка специјализацији, улази у терминалну фазу животног циклуса кластера. (Adrozzi, 2010)

Временски период преласка из једне у другу фазу животног циклуса зависи од великог броја фактора и није га пожељно генерализовати. Ипак, на основу емпиријских истраживања (SECER, Министарство економије и регионалног развоја, 2009) дошло се до идентификовања фаза и њиховог оптималног временског трајања (Караев, 2011, стр. 15):

- *Први корак* – Ова фаза траје до 2 године, окупља потенцијалне чиниоце кластерске организације и упознаје их са концептом кластера и значајем кластера као организационе форме. Као потенцијали за успех ове фазе наводе се: географска концентрација и спремност да се развија нови пословни концепт уз постојање одговарајућег нивоа свести већине чинилаца нове кластерске организације;
- *Почетак* – Фаза траје до 3 године и подразумева формирање саме кластерске организације уз креирање заједничке стратегије и визије. Потенцијали неопходни за успех ове фазе јесу: идентификација недостатака у стручности и знању, критична маса предузећа, као и неопходних знања и вештина;
- *Рани раст* – У фази раног раста кластерска организација развија заједничку инфраструктуру и пројекте, менаџмент, мониторинг и систем финансирања. Потенцијал који организација мора поседовати за успех у овој фази су: дугорочна перспектива свих чланова, висока спремност за инвестирање и развијена комуникација између учесника;
- *Динамичан раст* – Замајац постигнут у претходним фазама добија своју пуну брзину у последњој фази – динамичном расту. За ову фазу је карактеристична иновација и интернационализација кластера. Ова фаза је без временског ограничења и подразумева период убрзаног раста и развоја. Једном када кластер достигне врхунац развоја јавља се ризик стагнације и могућег опадања.

Ако не посматрамо пут развоја кластера од настанка до одумирања, већ се за фокус посматрања узме фаза зрелости, као фаза у којој кластер достиже своју пуноћу и максималне резултате, може се направити микро пресек и доћи до правилности које владају у процесу развоја кластерске организације. У зависности од одабране стратегије група аутора (Chirstensen, 2012) сматра да у пуној зрелости (за показатељ је узета снага и динамика кластера) кластер може бити сврстан у једну од следеће две групе – “национални шампион” или “кластер светске класе”. Фазу зрелости по овој студији кластер достиже у тачки пресека криве животног циклуса са кривом развоја. Одатле су могућа три сценарија – одумирање кластера и прелазак у фазу “кластер у транзицији” са два могућа правца – уколико кластер нема довољно снаге остаје у оквиру локалног тржишта и наставља са уједначеним растом, док уколико је прави “кластер светске класе” он налази пут ка иновацијама и расту.

Елабориране фазе животног циклуса могуће је сажети у три веће групе активности:

- *Формирање кластерске организације* – Ова фаза обједињује све припремне активности и сам чин регистрације кластерске организације. У обзир треба узети то да кластерска организација може функционисати и постизати одличне резултате, а да при томе није званично регистрована. Постојање природног моментума, критичне масе предузећа и знања утицаће позитивно на креирање потенцијало јаке и и одрживе кластер-

ске организације без обзира да ли је у питању „одозго – наниже“ или „одоздо – навише“ приступ. Фаза формирања кластерске организације може се поделити на шест активности: (1) Анализа потенцијала кластерске организације, (2) Сондирање окружења, сензибилизација и идентификација заинтересованих страна, (3) Развој стратегије и циљева кластерске организације, (4) Израда пословног плана и плана финансирања, (5) Изградња и структурирање кластерске организације, (6) Регистрација кластерске организације – форма и поступак. Формирање адекватног експертског тима, састављеног од стручњака различитих профила, неопходан је предуслов за квалитетно испуњење свих активности у фази формирања, али и осталим фазама животног циклуса кластерске организације. Мултидисциплинарност и искуство тима су значајни, с обзиром да сам процес кластеризације захтева знање из области производње, финансија, менаџмента, пројектног менаџмента и маркетинга.

- *Функционисање кластерске организације* – Фаза функционисања кластерске организације карактерише рад на успостављању система заједничких активности и заједничких услуга, први кораци ка позиционирању и брендирању организације, и успостављање финансијских механизма за рад и даљу одрживост. Изазови које ће кластерска организација морати да савлада на овом путу су бројни и могу бити интерне и екстерне природе. Сваку од препрека организација може превазићи развијањем снажне кохезије између чланова, утврђивањем јасних правила приликом селекције нових чланова и партнера, јасним и садржајним Статутом, и честим састанцима. Ипак, као најзначајнији изазов мора се издвојити финансирање кластера као организације која најчешће у првим фазама свог функционисања трошковима значајно превазилази могуће приходе. Ово је нарочито изражен проблем код кластерских организација успостављаних приступом „одоздо – навише“. Довољна количина финансијских средстава је круцијална за ефикасно функционисање и развој организације. Финансирање кластерске организације обично се темељи на три извора: (1) Чланови кластера – кроз једнократну помоћ, годишње чланарине и/или таксе за специфичне услуге; (2) Институције – помоћ и подршка државе кроз владе агенције и/или средства донаторских програма кроз пројектне активности; (3) Провизија код промотивних и продајних кластера – одређени проценат од остварене продаје на циљаном тржишту. У већини случајева, помоћ институција је битна у раним фазама развоја кластерских организација, док се од кластера очекује да кроз функционисање обезбеди одрживост и самосталност. Активности које су типичне за фазу функционисања кластерске организације су: (1) Креирање мрежа заједничких услуга и активности кластерске организације; (2) Активности пројектног менаџмента; (3) Придобивање партнера и проширење чланства кластерске организације; (4) Маркетинг комуникација и односи са јавношћу.
- *Развој кластерске организације* – Фаза развоја води кластерску организацију ка пуној зрелости и представља резултат претходних фаза. Ову фазу одликује експанзија, константни раст, „померање граница“ и значајни маркетинг напори. Као резултат њених активности ствара се основа за одрживи развој и самосталност. У овој фази тежи се иновацијама и интернационализацији организације, она је без временског ограничења, те се ова фаза развоја може продужавати реалном и амбициозном стратегијом кластер менаџмента. Развој кластерске организације одређен је већим бројем фак-

тора: политика кластера државе у којем се исти развија; постојање стручне радне снаге, механизми сарадње између привреде и научно-истраживачких институција, финансијска помоћ државе и страних донаторских програма. Иновативност на свим пољима чини темељ конкурентности кластерске организације. С обзиром да у развојној фази долази до изражаја борба кластерске организације за даљи прогрес и излазак ван граница и устаљених форми, иновативност често представља одлучујући фактор. Интернационализација следи уколико су све фазе и активности успешно реализоване и уколико кластерска организација има довољно производног, извозног и/или иновативног потенцијала. Активности типичне за фазу развоја кластерске организације су: (1) Унапређење маркетинга и развијање брэнда кластерске организације; (2) Управљање променама унутар кластерске организације; (3) Учење као пут развоја кластерске организације; (4) Континуирана контрола унутар кластерске организације - контрола и мониторинг.

Закључак

Развој економија широм света је у великој мери подстакнут појавом и деловањем кластера. У општем смислу, кластери или кластерске организације се заснивају на истом принципу - географска концентрација повећава иновативни потенцијал свих припадајућих ентитета. Унапређење производа и производних процеса, повећање ефикасности, већа тржишна моћ и развојни потенцијали, представљају само део користи које са собом носе кластерске организације као нови вид организационог повезивања привредних субјеката у функцији повећања конкурентности.

Концепт кластерских организација, као релативно нов, нема довољно утемељење у теорији и пратећој литератури. Истраживачи су у ситуацији да законитости и правила у развоју овог облика удруживања проучавају на основу практичних примера и студија случаја. Додатна отежавајућа околност у једнообразном пручавању кластерских организација у целокупној економској пракси јесте њихова различитост по питању чланова, управљања, времена и нивоа формалности настанка, привредне гране, организације, али и политичког и привредног амбијента у којем настају и развијају се.

На основу сагледаних подела већег броја аутора, може се констатовати да универзалне фазе кроз које пролази кластерска организација јесу: формирање, функционисање и развој. Велики број фактора одређује динамику кретања организације из једне фазе у другу. Што је развој кластера бржи, захваљујући позитивној клими, трансформација из једне фазе у другу је лакша и са више резултата.

Литература

- Adreozzi, B. (2010). *Razvoj klastera*, Beograd: Ministarstvo rada, zapošljavanja i socijalne politike.
- Andersson, M., Solitander, A., Ekman, P. (2012). *Cluster branding and marketing – a Handbook on Cluster Brand Management*. Stockholm: Tendarsor.
- Andersson, T., Schwaag Serger, T., Sorvik J., Hansson, E.W. (2004). *The cluster policies White Book*. Malmo: IKED – International Organisation for Economy and Enterprise Development.

- Бркић, И. (2010). Развој кластера у Србији и улога Владе у стварању повољног окружења за настајање и развој кластера. *Београд: Зборник Куда иде конкурентност Србије?* стр. 108-121.
- Бошковић, Г., Јовановић, А., (2009). Утицај кластера на конкурентност и регионални развој индустрије. *Економске теме*. стр. 107 - 119
- Chirstensen, T., Lammer-Gamp, T. (2012) *Perfect Cluster Policy and Cluster Program – Discussion paper*. Berlin/Copenhagen, April 2012.
- Деспотовић, Д., Илић, В., Новаковић, И. (2013). Растући значај политике иновација у управљању савременим развојем. *Економика*. број 1, Вол. 1, 2013. Ниш: Друштво економиста „Економика“ Ниш.
- Gunter, S., Zallinger, L. (2008). *Klaster menadžment (Deo A)*. Program podsticaja razvoja klastera u Srbiji. Beograd: Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja i Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH.
- Gunter, S., Zallinger, L. (2008). *Klaster menadžment (Deo B)*. Program podsticaja razvoja klastera u Srbiji. Beograd: Ministarstvo ekonomije i regionalnog razvoja i Deutsche Gesellschaft fur Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH.
- Крстић, Б. (2011). *Конкурентске стратегије и финансирање развоја малих и средњих предузећа*. Бар: Факултет за пословни менаџмент. стр. 222
- Мићић, В. (2010). Кластери – фактор унапређења конкурентности индустрије Србије. *Економски хоризонти*. Вол.12. (2) стр. 57-74.
- Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, Nov-Dec. pp. 77-90.
- Porter, M. (2000) Location, competition, and economic development: local clusters in a global economy. *Economic Development Quarterly*, 14 (1) pp. 15-34.
- Porter, M. (2008). *О конкуренцији*, Beograd: FEFA.
- Redžepović, S. (2013). *Cluster Development Strategy in Serbia*. ERIEP. [online]. 5 (1), Dostupno na: <http://revel.unice.fr/eriep/index.html?id=3488> [pristupljeno 01.02.2013]
- REG X. (2011). Cluster Learning Trip to Denmark presentation content. Dostupno na www.regx.dk [pristupljeno 08.02.2013]
- Стефановић, С. (2010). *Стратешка партнерства у условима глобализације пословања*. Ниш: Економски факултет.
- Воларев, Т. (2010). *Приручник за оснивање кластера у Републици Србији* [online]. стр.10. Доступно на <http://data.sfb.rs/sftp/organizacija.sum> [приступљено 10.02.2013]

Војислав Илић¹
Универзитет у Београду
Учитељски факултет, Београд
Владимир Недић²
Универзитет у Крагујевцу
Филолошко уметнички факултет, Крагујевац

СТРУЧНИ РАД
Рад је примљен 17.06.2014.
Рад је одобрен 14.07.2014.

ASSESSING COUNTRIES' READINESS FOR DEVELOPING KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

Abstract

Knowledge and innovation have had the biggest significance in development since the very beginnings of human civilization. However, globalisation and technological revolution in the last few decades have made knowledge a key factor of macro competitiveness and economic growth in certain countries. Both developed and developing countries tend to raise the level of their own readiness for development of knowledge economy to the greatest possible extent. Putting knowledge in the center of economic processes, economy is being transformed to knowledge economy. Assessing countries' readiness to develop knowledge-based economy is significant due to the fact that results will be the basis for defining development policy and a necessary element of its implementation at different levels of economic structure of society.

Key words: knowledge, knowledge-based economy, economic growth, assessing knowledge economy

ЈЕЛ Класификација: I25

МЕРЕЊЕ СПРЕМНОСТИ ЗЕМАЉА ЗА РАЗВОЈ ЕКОНОМИЈЕ БАЗИРАНЕ НА ЗНАЊУ

Abstract

Знање и иновације имају највећи значај у развоју, још од самих почетака људске цивилизације. Међутим, са глобализацијом и технолошком револуцијом током неколико последњих деценија, знање је постало кључни носилац макроекономске конкурентности и економског раста појединих земаља. И развијене и земље у развоју настоје да у што је могућем степену подигну ниво властите спремности за развој економије знања. Постављањем знања у центар економских процеса, економија се трансформише у економију знања. Мерење спремности земаља за развој економије базирани на знању је значајно будући да су добијени резултати основа за дефинисање развојне политике и неопходан су елемент њеног спровођења на различитим нивоима економске организованости друштва.

Кључне речи: знање, економија базирана на знању, економски раст, мерење економије знања

¹ vilicdva@gmail.com

² vnedic@kg.ac.rs

Увод

Синтагму “друштво знања” први пут је употребио Питер Дракер 1969. године (Drucker, 1969). Дракер описује друштво знања као друштво мобилности и сматра да је оно најконкурентније друштво у досадашњој историји човечанства. Процес глобализације је интензивирао ове процесе (Greenhalgh, & Rogers, 2012). У данашњем времену *друштво знања* и *економија знања* у глобалним размерама постали су препознатљиви и веома популарни термини (Покрајац, 2001). Европска унија је, после низа спорадичних помињања значаја економије засноване на знању, још 2000. године, у Лисабонској стратегији истакла да до 2010. године треба да постане најконкурентнија и најдинамичнија светска економија базирана на знању, способна за одржив економски раст са више радних места и са боље плаћеним радним местима (Ђуровић, 2012).

Привредни развој се одувек базирао на коришћењу знања. Али, квантум и и важност знања за одвијање економских процеса су се коренито променили током последњих година (Nijkamp, & Siedschlag, 2011). Наиме, раст производње у овом периоду је доминантно вођен технолошким иновацијама (Barro, & Sala-i-Martin, 2004). Са забринутошћу о животном окружењу, све су евидентнија ограничења за употребу природних ресурса (Harris, 2009). Превазилажење овог ограничења подразумева растуће коришћење знања, које омогућава развој нових роба и услуга (Huggins, & Izushi, 2007). И развијене привреде и земље у развоју се фокусирају на иновацију, надмећући се глобално за таленат, ресурсе и тржишне уделе. Информациони токови и мреже се шире преко граница, на начине који нису могли да се замисле пре појаве интернета, глобалног усвајања мобилне телефоније и друштвених мрежа, и брзог раста широкопојасног приступа интернету (Недић & Илић, 2013).

Могуће је правити разлику између *експлицитног* и *имплицитног* знања (Nonaka, 1991). Експлицитно знање је формално и систематизовано и оно се може преносити и делити. Стиче се формалним образовањем и обуком. Прећутно знање се састоји од суме свих вештина, техника, искустава на бази покушаја и грешака које је нека особа стекла у својој пракси. У економији базираној на знању, прећутно знање је исто толико важно као и експлицитно знање. Ове две врсте знања креирају ново знање (слика 1).

Слика 1: Ново знање



Четири процеса објашњавају стварање знања: *социјализација*, *екстернализација*, *комбинација* и *интернационализација* (слика 2). *Социјализација* је процес размене знања између појединаца. Ради се о преносу прећутног (некодификованог) знања између појединаца пре него што знање постане експлицитно (кодификовано).

То се најбоље може објаснити моделом стицања знања који се одвија путем вербалног учења, гледањем и имитацијом. Социјализација као процес преводи не само знања и вештине, већ и начине рада, норме и вредности. *Екстернализација* је процес трансформације *tacit* знања у експлицитно. *Tacit* знање постаје видљиво тако што је описано, тј. документовано. *Комбинација* је процес претварања једног експлицитног у друго експлицитно стање. Различити концепти се комбинују да би се створило ново знање. *Интернационализација* је процес у коме се експлицитно претвара у *tacit* знање. Процес интернационализације је део обнављања индивидуалног знања, и представља подршку обнове целе организације (Nonaka & Takeuchi, 1995).

Слика 2: Процеси објашњавања знања



Основна карактеристика економије базиране на знању је да континуирано улагање у образовање, иновације, информационе и комуникационе технологије, као и стварање повољног пословног и институционалног окружења доводи до веће употребе и стварања знања у привреди, што омогућава одрживи привредни развој. Централна тема многих европских стратегија, представља интеграцију образовања, истраживања и иновација, који раде заједно као кључни покретачи економије знања у пружању одрживог раста је концепт *троугао знања* (слика 3).

Слика 3: Троугао знања



Економија знања намеће и нове дисциплине у економској науци. Огромна количина информација и знања концентрисана је у фирмама. Свака фирма, у данашње време, прикупља и развија знање, и представља организацију која учи.

Индекси изражавања спремности земаља за развој економије базиране на знању

Три најпознатија композитна индекса изражавања спремности појединих земаља за развој економије знања су:

- Индекс економије засноване на знању (*Knowledge-Based Economy Index*)
- Индекс нове економије великих градова (*The Metropolitan New Economy Index*)
- Индекс економије знања (*Knowledge Economy Index - KEI*) и Индекс знања (*Knowledge Index - KI*)

Индекс економије засноване на знању

Индекс економије засноване на знању (раније: *New Economy Index*), се истражује на Милкен Институту, Универзитета Калифорнија. Омогућава компарацију положаја земаља по више критеријума, који се односе на економију засновану на знању. Студија даје један композитни индекс узимајући средњу вредност просека за оригиналне индикаторе (Milken Institut, 2001). Поређење које је 2001. године овај институт направио, представља једно од првих те врсте у свету. Њиме је извршена транзиција из нове економије у економију знања. Државе које одликује највиши индекс економија базираних на знању су у могућности да своја истраживања преточе у производе, чиме стимулишу убрзано генерисање економског раста. Индекс рангира државе САД на основу 12 критеријума које је Милкен Институт означио као критичне покретаче за даљи високо-технолошки развој. Ово укључује истраживање и развој, број реализованих патената, капиталне инвестиције, покренуте нове послове, итд. Подаци су потом спојени како би се дефинисала позиција сваке земље према овом индексу.

Чињеница да овај индекс не обухвата подручје Европе, отвара потребу укључивањем, даљим повезивањем истраживања, као и рангирањем држава старог континента на путу ка добу знања.

Индекс нове економије великих градова

У априлу 2001. године институт Progressive Policy Institute (PPI) је објавио студију под називом: “The Metropolitan New Economy Index, Benchmarking Economic Transformation in the Nation’s Metropolitan Areas”. Студија је финализирана као део пројекта: “Технологија, иновације и нова економија”. У њој је дефинисан сет од 16 варијабли које су означене генераторима нове економије (Atkinson, & Gottlieb, 2001).

Уместо фокусирања на “историјски” економски поредак и вредновања регионалне економије на традиционалним основама (као што су стопа незаполнености, индекс трошкова живота, висина зарада и стопа пореза) институт PPI је померио фокус на »виши ниво« оцењивањем релативне снаге једног региона кроз најновију и веома продуктивну технологију коју он поседује. »Стара економија« је више фокусирана на стабилни економски поредак у оквиру националних граница, које су често заштићене,

као јединица анализе. Растуће светске регионалне економије се налазе на глобалном тржишту борећи се за повећање мобилних средстава за производњу, трговину, квалификоване раднике и институције са готово сваком другом регијом. Стари поредак је у физичком капиталу и радној снази, препознао кључне факторе за производњу, мало значаја је придавао истраживању и развоју, док је сарадња међу конкурентима била немогућа.

Иако су неки фактори »старе економије« и даље важни, аналитичари »нове економије« апострофирају значај промена и јаснију слику новина које те промене доносе. Варијабле које су развијене у индекс односе се на ниво општег и техничког образовања, вештине и креативност запослених. Акцентира се важност високих технологија, менаџерских, стручних и техничких послова, и посебно достигнути ниво коришћења информационаих и комуникационаих технологија (ИКТ).

Нови начин мерења предузетничке енергије и креативности иновација у новој економији се огледа кроз релативни ниво предузетничког капитала, број радних места у новоонасталим компанијама, или проценту радних места који су створени у новој економији и број радних места који су укинута у »старој економији«. Такође се ниво креативне енергије мери према релативном броју академских истраживања која су у току и према броју издатих патената у привреди. Комбиновани, ови фактори доприносе унапређењу продуктивности, ефикасности искоришћења ресурса и смањењу отпада, стварању већег животног стандарда и праведније дистрибуције новостворене вредности. Већа производња добара и услуга је логичан резултат ове побољшане »нове економије« (Atkinson, & Gottlieb, 2001).

Индекс економије знања (КЕИ) и Индекс знања (КИ)

Како би се земљама олакшала изградња друштва заснованог на знању, Светска банка је развила Методологију за процену знања, чији је циљ да омогући основну процену спремности неке земље за развој економије засноване на знању и идентификује који су то сектори или посебне области на које креатори економске политике треба да обрате више пажње и/или повећају улагања. Реч је о интерактивном алату који омогућава поређење земаља према степену развоја економије засноване на знању. Знање се мери на основу 148 структурних и квалитативних показатеља, а истраживањем је обухваћено 146 земаља од којих су више од 90 земаља су земље у развоју. Да би се омогућило флексибилно поређење међу земљама, свака варјабла је доступна у апсолутној и релативној вредности (нормализована скала од 0 до 10 у односу на друге земље из групе за поређење). Компарација се може вршити између појединих земаља (свих 146), у односу на друге земље у једном од седам региона (Северна Америка, Источна Азија и Пацифик, Јужна Азија, Европа и Централна Азија, Латинска Америка и Кариби, Блиски Исток и Северна Африка, и Подсахарска Африка) или у односу на регион у целини. Такође може се вршити и поређење између региона, као и поређење између земаља које су груписане на основу нивоа дохотка, односно према бруто националном дохотку по становнику. Такође, поређење се може вршити и према појединим областима (стубовима), као и према појединачним показатељима, што све заједно омогућава сагледавање различитих аспеката способности земље да створи, рашири и примени знање у развоју привреде.

КАМ методологија омогућава међусекторски приступ истраживању што омогућава корисницима да имају потпунији преглед великог броја релевантних фактора, а не само да се фокусирају на једну област. Истраживање се врши на основу неколико показатеља који мере укупне перформансе привреде. Ови показатељи помажу да се

сагледа и покаже колико нека земља стварно користи знање за укупан економски и друштвени развој.

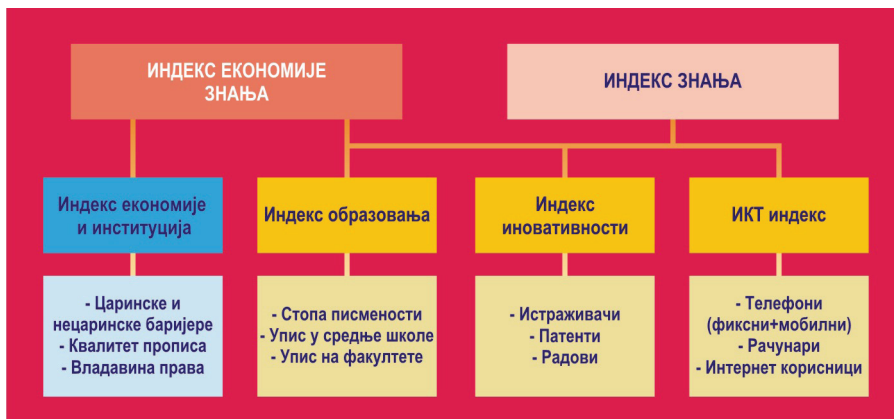
Показатељи који се користе у истраживању сврстани су у четири групе (стуба) који чине основу економије засноване за знању и односе се на:

- *економски и институционални систем* који обезбеђује подстицаје за ефикасно коришћење постојећих и стварање нових знања и развој предузетништва;
- *образовано и квалификовано становништво* које је способно да ствара, шири и користи знање;
- *ефикасан систем иновирања* у предузећу, истраживачке центре, универзитете, консултантске куће и друге организације које доприносе развоју знања, технологије и нових производа и услуга;
- *информационе и комуникационе технологије* које омогућавају ефикасно стварање, ширење и обраду информација (Chen,& Dahlman, 2005).

Индекс економије знања (KEI) је показатељ који мери способност неке земље или региона да развија економију засновану на знању, односно колико је окружење повољно за ефикасно коришћење знања за привредни развој. KEI је агрегатни индекс који представља укупан ниво развоја земље или региона према економији знања. Рачуна се на основу просека нормализоване перформансе земље или региона за сва 4 стуба који се односе на економију знања - економски подстицај и институционални систем, образовање и људски ресурси, иновациони систем и ИКТ.

Индекс знања (KI) је показатељ укупног потенцијала за развој знања у некој земљи и мери њену способност да створи, усвоји и прошири знање. Рачуна се као просек нормализованих перформанси најзначајнијих индикатора земље или региона који обухватају три стуба економија знања - образовање и људски ресурси, иновациони систем и ИКТ. За разлику од индекса економије знања који се рачуна на основу сва четири стуба економије знања, индекс знања обухвата три стуба (не узима се први стуб Економски подстицаји и институционални оквир (слика 4).

Слика 4: Структура индекса економије знања



Извор: Модификовано према: Knowledge Assessment Methodology

Економски и институционални режим обезбеђује подстицаје за ефикасну употребу постојећих и нових знања и води афирмацији предузетништва. Образована и

адекватно обучена популација може да створи, дели и користи знања. Ефикасан иновациони систем фирми, истраживачки центри, универзитети, консултанти и остале организације могу се уклопити у растуће акције глобалног знања, асимилирати и прилагодити се локалним потребама и створити нову технологију. Модерна и приступачна ИКТ инфраструктура може олакшати ефикасну комуникацију, ширење и обраду информација. Развој економије знања подразумева да се у привреди развија одговарајуће окружење које подстиче активности стварања знања и његове примене у различитим областима (слика 5).

Слика 5: Четири интерактивна стуба економије знања



Извор: Модификовано према: Knowledge Assessment Methodology.

Закључак

Развијен је велики број сложених показатеља (композитних индекса) који квантифицирају спремност земаља за развој економије знања. Развој композитних индикатора значајно је унапредио праћење спремности за развој економије знања. Композитни индикатори су агрегирани индекси појединачних индикатора, као и пондерисаних коефицијената који представљају релативну важност сваког појединачног индикатора.

Три најпознатија показатеља који мере спремност земаља за развој економије знања су: Индекс економије засноване на знању - *Knowledge-Based Economy Index* (Milken Institute, 2001), Индекс нове економије великих градова - *The Metropolitan New Economy Index* (Atkinson, & Gottlieb, 2001) и Индекс економије знања и Индекс знања - *Knowledge Economy Index (KEI) and Knowledge Index (KI)* (The World Bank Institute's Knowledge for Development Program, 2012).

Литература

- Atkinson R. Gottlieb P. (2001), *The Metropolitan New Economy Index. Benchmarking Economic Transformation in the Nation’s Metropolitan Areas.*
- Barro, R. Sala-i-Martin, X. (2004) *Economic Growth*, MIT Press.
- Chen, D. Dahlman, C. (2005), *The Knowledge Economy, the KAM Methodology and World Bank Operations*, The World Bank, Washington DC 20433, October 19.
- Drucker, P. (1969) *The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society* Harper & Row: New York.
- Greenhalgh, Ch. Rogers, M. (2012) *Innovation, intellectual property, and economic growth*, Princeton University Press: Princeton and Oxford
- Harris, J. (2009) *Ekonomija prirodnih resursa i životne sredine: savremeni pristup*, DATA STATUS, Beograd.
- Huggins R. Izushi H. (2007), *Competing for Knowledge, Creating, connecting, and growing*, Routledge, New York.
- Knowledge Economy Index, 2012. The World Bank Institute’s Knowledge for Development Program.
- Knowledge-Based Economy Index, 2001. Milken Institute
- Nijkamp P. Siedschlag I. (2011) *Innovation, Growth and Competitiveness, Dynamic Regions in the Knowledge-Based World Economy*, Springer Heidelberg Dordrecht, London New York.
- Nonaka, I. (1991) *The Knowledge – Creating Company*, Nov-Dec. Harvard Business Review.
- Nonaka, I. Takeuchi, H. (1995) *The Knowledge-Creating Company: How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation* Oxford University Press: Oxford.
- Pokrajac, S. (2001). *Menadžment promena i promene menadžmenta*. Topu.
- Ђуровић, Г. (2012) *Европска унија и Црна Гора – политика проширења -*, АП Принт: Погорица.
- Недић, В. Илић, В. (2013) *Спремност за умрежавање земаља Западног Балкана*, Економика, бр. 3, Ниш.

Златибор Петковић¹
Дунав Банка АД, Београд
Вања Петковић²
Више тужилаштво, Краљево

СТРУЧНИ РАД
Рад је примљен 13.06.2014.
Рад је одобрен 20.08.2014.

ЕКОНОМСКИ РАСТ У УКРАЈИНИ И РУСИЈИ У 2014 ГОДИНИ

Апстракт

У раду, бавићемо се истраживањем економског раста и економске прогнозе у земљама Источне Европе, тј. Русије и Украјне у 2014. години. Да би обезбедиле прилив страног капитала, земље у транзицији су морале створити одговарајућу привредну климу за мултинационалне компаније. Источно-европске земље у транзицији биле су принуђене да брзо и ефикасно либерализују тржиште у циљу привлачења иностраног капитала уколико су желеле да постепено сопствени раст и развој, као и да повећају конкурентност сопствене економије. Земље су морале решити проблеме у судству, да јачају сигурност и ефикасност правне заштите имовине и уговора, да се одлучније боре против корупције и злоупотребе службеног положаја, да повећају брзину, поједноставе и смање трошкове административних поступака, да развијају домаће тржиште капитала.

Кључне речи: *Источна Европа, економски раст, економске прогнозе, Русија, Украјина.*

ЈЕЛ Класификација: F50, G28, J11, O11.

ECONOMIC GROWTH IN UKRAINE AND RUSSIA IN 2014

Abstract

In this paper we will deal with the research of economic growth and economic outlook in the countries of Eastern Europe, that is Russia and Ukraine in 2014. To ensure the inflow of foreign capital in the country's transition had to create the appropriate economic environment for multinational corporations. Eastern European countries in transition were forced to quickly and effectively liberalize the market in order to attract foreign capital if they wanted to enhance their own growth and development as well as to increase the competitiveness of their own economy. Countries were required to solve problems in the judiciary, to strengthen the security and efficiency of the legal protection of property and contract, to resolutely fight corruption and abuse of office, to increase speed, reduce costs and simplify administrative procedures, to develop the domestic capital market.

Keywords: *Eastern Europe, economic growth, economic forecasts, Russia, Ukraine.*

¹ zlatko.petkovic88@gmail.com

² vanja.petkovic18@yahoo.com

Увод

Русија и Украјина се суочавају са значајним изазовима: Русија са тим да подигне свој дугорочни потенцијал раста, а Украјину да управља акутном кризом која се десила ове зиме. Иначе, општа економска слика Источне Европе се претвара у светлију. Гледајући унапред, експанзија ће имати користи од доброг, реалног раста зарада и чињеницу да је регион сада може да се отргне кризи еврозоне, која омета раст и која је довела до нестабилности у банкарским системима, посебно у централним и јужним деловима источне Европе. Државе чланице 2010 године представљају пакет мера у циљу стабилизације еврозоне. За решавање кризе било је спремно 750 милијарди еура и овај пакет назван је “кишобран спас”. Пакет се састојао од механизма и мера за стабилизацију еврозоне. [1]

Већина земаља у источној Европи имало је успорен опоравак, тј. најнижи у првој половини 2013. године. Извоз ће почети да се ојачава захваљујући светлијем Немачком просперитету. Међутим, и успон САД, имаће директан утицај на трговину. Приватна потрошња биће одржива, тако да ће се наставити релативно добар раст зарада услед ниске инфлације и ниских каматних стопа. Ипак, многа домаћинства одложиће велике куповине до средине 2014. године, када ће тржиште рада почети да се стабилизује. Кредитна тржишта се одмрзавају споро, делимично због веома теских услова након кризе еврозоне. Капитални расходи биће депресивни на кратком року, са мањим успонима у 2014 – 2015. години.

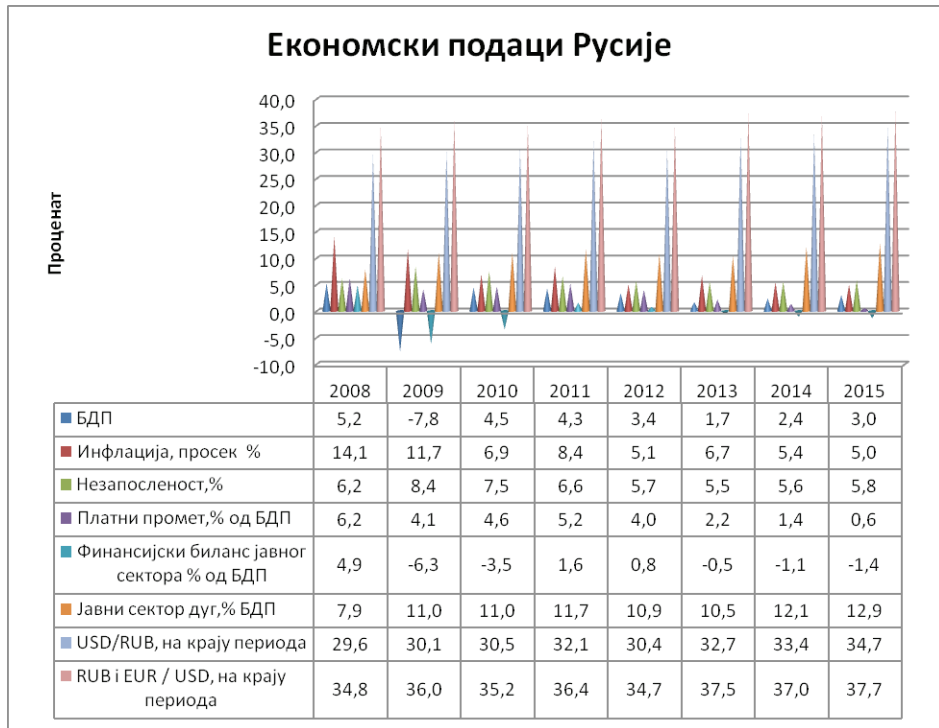
Раст Русије убрзаће се за неких 1,7 % у овој години, док се у 2015. години предвиђа потенцијални раст од 3,0%. Пад цена нафте обезбедиће мању подршку економском расту него раније. Економија већ прелази своју горњу границу привредних ресурса. Демографски тренд је негативан. Далекосежне реформе су потребне како би се повећао потенцијални раст од 5 до 6 %. [2]

Украјина је тешко притиснута великим дефицитом текућег биланса, а обавезне резерве осиромашене, док је стране поверење смањено. Гривна (званична валута Украјине и Републике Крим, девалвирала је најмање 10% почетком 2014. Украјина ће добити нови зајам од ММФ-а. Оно што може вратити Украјини добру репутацију, јесте борба против корупције, поновно успостављање државне управе, успостављање цена енергената, обнова фискалног система и спровођење структурних реформи.

Економске прогнозе Русије у 2014. години

Русија се опоравила жустро након финансијске кризе од 2008 до 2009., али динамику и развој је успорила, одражавајући како домаће тако и спољне недостатке, као што су привреде претераним ослањањем на робног извоза, ниске инвестиције, и заостајања конкурентности. Раст БДП је пао са 3,4% у 2012. на 1,7% у 2013. али се очекује да се опорави до око 2,4% у 2014 и 3% у 2015.

Графикон бр. 1: Кретање економских трендова у Русији



Извор: <http://www.gks.ru> (Russian Federal State Statistics Service)[3]

Приватна потрошња порасла је за 4,7 одсто у 2013. години (2012. год износила је +7,9 одсто), док је фиксна инвестиција уговорена за 0,3 одсто, што је мање од експанзије на 6,4 одсто која је забележена у претходној години. У међувремену, допринос спољног сектора у укупном расту повећан је у односу на претходну годину, као и увоз који износи 3,8 одсто, док је увоз 5,9 одсто. Еквивалентан стимулативни пакет од 0,6 одсто БДП, такође ће помоћи привреди, али она се простире дозрером на неколико година и неће се променити фундаменталним условима. У 2013. интензивирани су активности у пољопривредном сектору, и самим тим допринеће ситуацији утицаја на привредни раст. Привреда је порасла за 1,2 одсто у четвртном кварталу, у односу на исти квартал претходне године. Светски економски панелести у 2014. предвиђају убрзани привредни раст, очекују се да се повећа БДП, (2013. години износио је 1,7 одсто) у 2014. се предвиђа око 2,4 одсто и у 2015. око 3 одсто. [4] Кретање БДП приказан је у графикану бр 2:

Графикон бр. 2: Кретање БДП-а у Русији у 2013,2014 и 2015 години.

Извор: <http://www.gks.ru> (Russian Federal State Statistics Service)[5]

Утицај демографског тренда на привредни раст Русије

Русија се суочава са великим демографским изазовом. Међутим, у Русији већ дужи период постоји демографско погоршање. Становништво се смањује још од распада Совјетског Савеза 1991. Од 1992. до краја 2012. процењује се да је број становника смањен са око 149 милиона на 143 милиона. Главне покретачке снаге су у опадању. Стопа фертилитета (са гледишта демографских истраживања: фертилитет претставља ефективно рађање у једној популацији) у комбинацији са краћим животним веком. Доња стопа фертилитета и животни век изазване су далекосежним друштвеним променама повезаним са распадом Совјетског Савеза и тешке транзиције из планске привреде у правцу тржишне привреде. Током 2012 године број становника Русије благо је порастао. Већина индикација указује да ће се становништво такође повећати незнатно током 2013.

Влада и председник Владимир Путин користили су ове нагле порасте као знак да је демографски тренд сада обрнут, и да су раније политичке мере усмерене на повећање становништва почеле да се остварују. Међутим, према проценама УН стопа укупног фертилитета у Русији остаће испод 2 % у блиској будућности, а и прогнозе указују да ће становништво наставити да се смањује. Од 144 милиона у 2010. становништво ће опасти за око 134 милиона до 2030. и до 121 милиона до 2050. Очекује се да се број радно способних људи још брже смањује, као последица растућег процента старијих људи у укупној популацији. Према анализама, очекује се пад радне снаге од око 8 милиона у периоду од 2012. до 2022. [5]

Постоје две основе између демографије и привредног раста земље. Први основ је преко радне снаге, што повећава укупан капацитет производње једне економије. Повећање радне снаге узрокује пораст укупног БДП. Самим тим, можемо закључити да повећање радне снаге као проценат укупне популације доводи до позитивног ефекта на раст БДП по глави становника. Ту су и индиректни ефекти. Према хипотези животног века укупна штедња у једној економији је под утицајем старосне структуре становништва. Велики проценат људи који раде у старости у односу на укупан број становника, такође повећава уштеду, као и расположиве ре-

сурсе за инвестиције. Према нашим истраживањима процене утицаја погоршања демографије на привредни раст су неизвесне.

Слика Русије је да ће се очекиваним смањењем радне снаге, смањити просечан раст БДП-а годишње од 0,7 до 1,5 % у периоду 2013. до 2018. Без обзира колико ће велики негативни ефекти бити на привредни пораст, демографија је један од неколико фактора који утиче на потенцијал привредног раста Русије. Поред демографије, привредни развој биће потиснут и од стране велике зависности од нафте, а то има велики утицај на привреду и лошу пословну климу. Наша процена је да је потенцијални пораст БДП тренутно око 3%, и да је знатно испод процењених 5 до 6% пре финансијске кризе, што је и био дугорочни циљ владе Русије. Осим уколико се спроводу обимне реформе у овим негативним факторима, потенцијални раст ће пасти испод 3% у наредних неколико деценија.

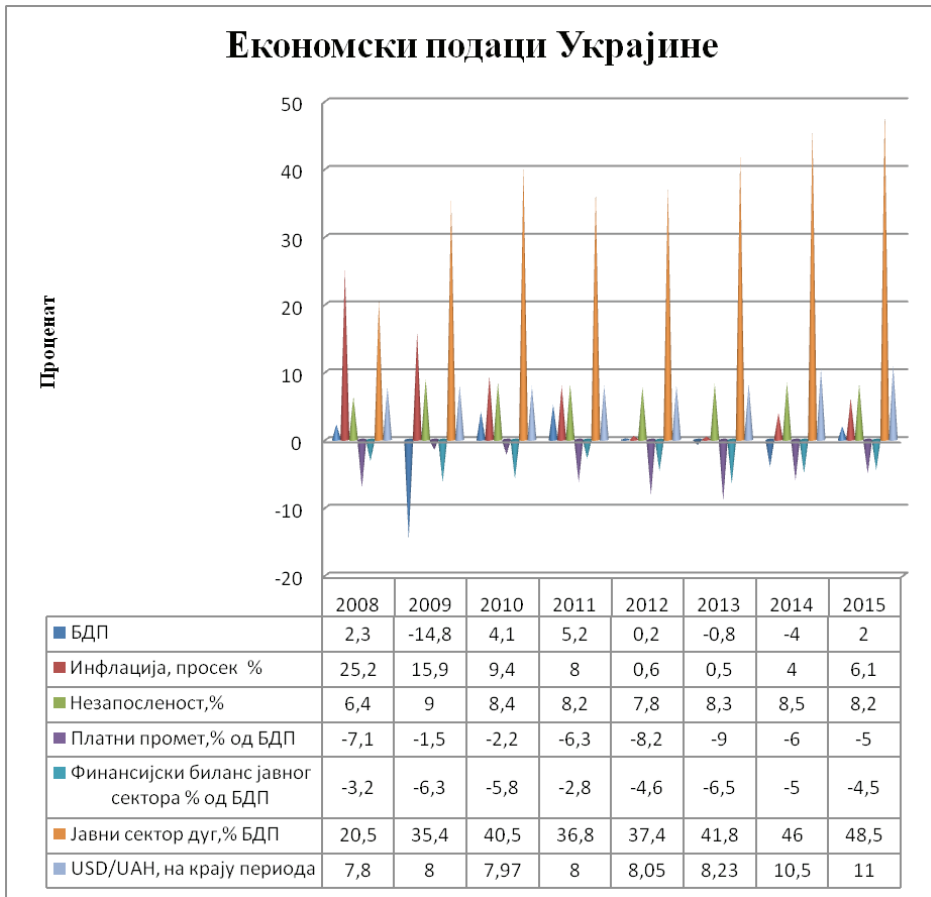
Један практичан пример како демографија наноси штету могућем економском расту, могу се наћи у источном делу Русије. Савезна влада има експлицитан циљ развијања далеког источног региона, који је богат природним ресурсима и има велики потенцијал за извоз у Азију. Међутим, искористити овај потенцијал захтева и велике инфраструктурне инвестиције, као и кључни проблем, а то је велики недостатак радне снаге. Густина насељености у региону је веома ниска, а имиграција из суседних јако насељених региона Кине није алтернатива због противљења међу руским становништвом.

Економске прогнозе Украјине у 2014. години

Политичка и економска ситуација Украјине драматично се погоршала у последњих неколико месеци. Одлука Председника Виктор Јануковича је да у новембру 2013. не потпише трговински споразум и интеграције у ЕУ, које су изазвале широко распрострањене протесте. У међувремену, поверење инвеститора у Украјини је смањено. У нади да ће у децембру хитни руски кредит привремено стабилизовала ситуацију су отпали, па и сама нада да ће Украјина бити у стању да испуни своје спољашње потребе финансирања у 2014. 16. марта 2014. на Криму 97% бирача гласало је: “за” да се отцепе од Украјине и придруже Русији. Овакав политички развој је велики ударац за крхку економску привреду Украјине. У последњих неколико недеља њена економија је катастрофална. До средине јануара њена валута, гривна, била је фиксирана на 8:1, у односу на \$ - долар, а сада је однос 10:1. [6]

Годишња инфлација је скочила са 1,2% у фебруару на 3,4% у марту, чиме је највиша стопа од јануара 2012. Упркос дешавањима у политичкој сфери у последњих неколико месеци и на девизном тржишту, инфлација остаје испод 4,0% док је Централна банка предвиђала 6.0% за период од 2014 до 2015. У међувремену, годишњи просек варијације потрошачких цена пресао је из фебруару од минус 0,1% до плус 0,3% у марту. [8]

Инфлација ће највероватније наставити да расте у наредним месецима, углавном због виших трошкова енергије, и из разлога што је руски државни произвођач гаса, Гаспром, повећао цену гаса за Украјину од 1. априла. У том контексту, можемо предвидети да ће се инфлација до краја 2014., кретати до 8%, док је у односу од прошломесечне прогнозе, инфлација порасла за 2,3%. Укидање субвенције гаса не само да ће довести до губитка прихода од потрошње домаћинства који губе субвенције, међутим, оне ће такође довести и до оштрих повећања цене гаса, које ће смањити потрошњу за скоро сва домаћинства.

Графикон бр. 3: Кретање економских трендова у Украјини.

Извор:<http://me.kmu.gov.ua/> [7]

Украјинска влада је у дуговима и потребна јој помоћ. Ситуација вероватно не би била толико нестабилна да је Украјинска државна благајна стабилнија, или да је економија јача. Земља дугује 13 милијарди долара за 2014. и 16 милијарди долара које доспева пре краја 2015. Међутим, тешко задуженој земљи треба финансијска помоћ да би се спречио банкрот. ММФ је Украјини најавио финансијску помоћ у вредности између 14 и 18 милијарди долара. Пакет је условљен реформама за смањење дефицита јавног сектора. Према процени да покрију своје потребе текућег дефицита и отплату зајма. Украјини су потребна екстерна средства од најмање 25 милијарди долара у 2014.а то ће такође захтевати исту такву финансијску помоћ и у 2015.

Корупција у Украјини је један од најозбиљнијих проблема, и наставља да се погоршава. Пословни магнати користе финансијске привилегије од њихове блиске сарадње са врхунским политичарима. У 2012. нови закон елиминира захтев транспарентности за јавне набавке. Такође, судство је предмет интензивних политичких притисака и углавном спроводи вољу извршне власти.

Закључак

Брзо мењање политичког окружење чини процена перспективе за раст у земљи веома тешким. Тренутно очекујемо да економија доживи велико успоравање у 2014., а можемо предвидети и рецесију. Украјина се суочава са мноштво изазова: недавним политичким немирима нарушена је економска активност у првом кварталу. Мере штедње ће вероватно бити везане за економски реформске планове ММФ-а. Штавише, укидањем руског гаса (Гаспром) у априлу, очекује се повећање притиска на платни биланс у земљи. Уколико се политичке тензије охладе, тј. уколико се однос са Русијом стабилизује, биће од пресудног значаја у платном билансу Украјине, јер је Русија дестинација за око четвртину украјинског извоза. Ако политичка криза између ове две земље не буде решена, Украјина би могла у потпуности изгубити приступ руском тржишту. Као што је раније напоменуто, украјински народ биће велики економски губитници у овој кризи (што су већ више од две деценије. Чека се трећи круг штедње ММФ-а, који ће значити да ће субвенције за гас бити смањене. Смањиће се пензије, отпуштати радници, а инфлација ће расти. Животни стандард пашће још више у 2015. години.

Литература

- Др Љубиша Милачић „Економска криза Европске Уније и мере стабилизације“ Друштво економиста “Економика” Ниш, Година LIX, IV-VI 2013, број 2, стр.90.
- <http://www.focus-economics.com/index.php> [a]
- <http://www.gks.ru> – (Russian Federal State Statistics Service)
- www.ecb.europa.eu – Macroeconomic Developments, the Central bank Europe, January, 2014.
- http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/en/main – Federal State Statistics Service (Rosstat)
- <http://www.focus-economics.com/en/economy> – Central Statistics Bureau and Focus Economics Consensus Forecast.
- <http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/info> [a]
- <http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article/info> [б]
- <http://www.focus-economics.com/index.php> [б]
- Минић, Ј. Ј. Кроња, “Regional cooperation for development and european integration, EMinS”, Београд, 2007.
- Magnus Blomström and Ari Kokko, “The economics of foreign direct investment Incentives”, in: Heinz Herrmann and Robert Lipsey (eds.), “Foreign direct investment in the real and financial sector of industrial countries”, Springer, Berlin, Germany, 2003.
- Иван Т. Беренд “Економска повијест Европе 20. Стољећа”, Издавач: Матез Загреб, 2011.
- History Derailed: Central and Eastern Europe in the ‘Long’ 19th Century 2003.
- Models of European and World Integration, Intl. Conference, 2001. Faculty of Political Science, Banska Bistrica, 244 p.

MSc Владимир Митровић¹
MSc Ивана Митровић

СТРУЧНИ РАД
Рад је примљен 05.06.2014.
Рад је одобрен 10.07.2014.

ПОДИЗАЊЕ НИВОА КОНКУРЕНТНОСТИ ИЗВОЗНО ОРИЈЕНТИСАНЕ ИНДУСТРИЈЕ - ЕКОНОМСКИ ПРИОРИТЕТ ОД НАЦИОНАЛНОГ ЗНАЧАЈА

Апстракт

Стварање високо конкурентне привреде је циљ сваке земље. Међутим, и након више од десет транзиционих година, конкурентност наше привреде је изузетно ниска према свим критеријумима и показатељима потврђених од стране релевантних институција. Незавршене и неефикасне структурне реформе у индустрији и активирање њених извозних и развојних ресурса представља ограничење ефикаснијег укључивања на међународно тржиште. Србија, као мала земља, по природи ствари је упућена на трговинску размену и међународну економску сарадњу и без ње нема шансу за самосталан развој, чак ни за одржавање постојећег нивоа производње. Она може једино да се развија ако њена индустријска предузећа интернационализују своју производњу и своје пословне активности и почну у већој мери да послују на светском тржишту. Србија за то наравно, мора да се оспособи, првенствено тако што ће своју понуду прилагодити захтевима тражње са иностраног тржишта, увођењем одговарајуће технологије и повећањем ефикасности производње. Управо циљ овог рада је да осветли важне услове, чиниоце, стратешке циљеве и политику подстицаја повећања конкурентности индустрије у Србији, јер само јака и конкурентна индустрија може одолети изазовима и притисцима других учесника, а истовремено обезбедити квалитет и обим извоза, односно економски раст и социјално благостање.

Кључне речи: конкурентност, детерминанте конкурентности, економска и индустријска политика, реиндустријализација, извозна индустрија

ЈЕЛ Класификација: F43, P45

RAISING OF COMPETITIVENESS OF EXPORT-ORIENTED INDUSTRIES – ECONOMIC PRIORITIES OF NATIONAL IMPORTANCE

Abstract

Creating a highly competitive economy is a goal of every country. However, even after more than 10 years of transition, competitiveness of our economy is extremely low according to all criteria and indicators recognized by relevant institutions. Incomplete and inefficient structural reforms in industry and activation of the industrial export and development resources are limiting the efficiency of our industry's involvement on the international market. Serbia, as a small country, by nature of things is focused on trade exchange and international economical

¹ VLADAM 338 @ gmail.com

cooperation and without that has no chance for independent development, not even a chance to sustain the existing level of production. It can only develop if its industrial companies make their products for the international market and expand their business networks worldwide. For this to be achievable, Serbia first must adjust its products to the demands of the international market, by implementing adequate technology and increasing production efficiency levels. The aim of this work is to shed light on important conditions, factors, strategic goals and incentive policy for increasing the competitiveness of industries in Serbia, because only a strong and competitive industry can withstand the challenges and pressures of other participants, and at the same time, provide the quality and the range of export, in other words, economical growth and social welfare.

Key words: *competitiveness, determinants of competitiveness, economy and industrial policy, re-industrialism, export industry*

Увод

Подизање нивоа конкурентске способности националне привреде основна је претпоставка стабилног раста, односно повећања запослености и квалитета живота становништва. Без обзира о ком се нивоу конкурентности привреде ради у оштром конкурентском такмичењу побеђују они који повећавају продуктивност, односно они који стварају што вредније производе и услуге уз раст ефикасности. Продуктивност на нивоу компанија утиче на стопе повраћаја уложених инвестиција, као покретача економског раста, а на нивоу националне привреде генерише ниво орживог раста и развоја односно животног стандарда. Будући да је продуктивност земље одређена продуктивношћу њених компанија све владе појединих држава стимулишу оне гране и предузећа, која могу да остваре високу продуктивност и стекну конкурентну предност на глобалном тржишту.

Гледајући оцене конкурентности српске привреде према већини индикатора датих од стране релевантних институција, јасно се види да је она ниска. Конкурентске предности су у мањини у односу на конкурентске недостатке. И поред тога што је Србија, из најниже фазе конкурентности (конкурентност заснована на расположивим факторима и природним ресурсима уз ниске цене и продуктивност), прешла у групу земаља где се конкурентност заснива на повећању ефикасности производних процеса и повећања квалитета производа, због успореног процеса спровођења структурних реформи, српска привреда није се сврстала у привреде чији је раст заснован на производно-технолошким иновацијама.

Основни разлог неконкурентности српске привреде лежи у структурној неравнотежи. Наравно, у том контексту су и незавршене структурне реформе, пре свега у прерађивачкој индустрији, њеном спором процесу стандардизације и активирању њених извозних и развојних потенцијала. Садашња конкурентност српских производа и услуга на домаћем и страним тржиштима није на жељеном нивоу. Скоро 60% извоза привреде Србије чине производи ниже фазе прераде, што је јасан показатељ и један од главних разлога ниског животног стандарда. Ситуација је, такође неповољна ако се посматрају класични, показатељи конкурентности-цена, квалитет, рокови испоруке. Додатни проблем је што неадекватна извозна структура и висока увозна зависност утичу на континуирани раст спољнотрговинског дефицита и погоршање осталих развојних индикатора. Коначно, последице глобалне

економске кризе, додатно су указале на неодрживост досадашњег модела привредног развоја..

У раду се анализира достигнути ниво, реалне могућности и начин динамичнијег повећања конкурентности, као предпоставке ефикасног развоја индустрије са извозном оријентисаношћу. Важност развоја конкурентске прерађивачке индустрије у наредном периоду огледа се у чињеници јер су динамичан привредни раст и макроекономска стабилност Србије неодрживи без подржавања оних индустријских грана које потенцијално могу бити извозно-конкурентске. За стварање одрживе конкурентске предности потребна је савремена индустријска структура, која ће омогућити интеграцију у глобална и регионална тржишта уз ефикасно и ефективно коришћење производних фактора. То ће се моћи постићи сталним побољшањем квалитета пословања индустријских предузећа, која су базирана на повећању продуктивности рада и знања сваког запосленог у њима.

Ниво националне конкурентности и стадијум конкурентског развоја земље

Актуелни светски тржишно-пословни амбијент карактеришу интезивне промене, посебно промене изазване глобализацијом тржишта, транзицијом, светском економском кризом и локалним кризама у привређивању. Динамичке промене савременог пословног окружења утичу и на промену нивоа међународне конкурентности држава и стварања нових изазова.. У тим условима, значај економских политика које подржавају конкурентност, без обзира на тип поремећаја којима су изложени од суштинског је значаја у начину обезбеђења здравих економских перформанси у будућности ^{2/}.

Баш као што ни глобализација није једнозначно одређен појам, тако и појам конкурентности, са мањим или већим разликама у дефинисању, одраз је сличних поимања. При томе се у већини случајева под термином и микро-и макроконкурентности подразумева глобална способност националне привреде да извози, што је одраз успеха њених фирми у целини, њиховог динамизма и способности да се такмиче, при чему је њихово понашање и успех условљен комплексним сплетом структурних параметара који карактеришу националну средину у којој послују. Позиција појединих земаља према одређеним аспектима конкурентности предмет је анализе различитих међународних институција. Циљ таквих истраживања није само пуко утврђивање редоследа земаља, већ и пружање могућности земљама да уоче властите недостатке и да њиховим отклањањем побољшају своју конкурентност. Један од најпознатијих ауторитета у области мерења конкурентности сигурно је Светски економски форум (World Economic Forum-WEF) из Давоса. Светски економски форум анализира велики број фактора који утичу на стање конкурентности привреде једне земље, али увек полази од микроекономске конкурентности, што значи да је привреда конкурентна уколико су њена предузећа конкурентна на светском тржишту.

Ако посматрамо рангиране земље на ранг листи светске конкурентности, у „Извештају о глобалној конкурентности (Global Competitiveness Report) 2013-2014“ из 2013.године, којим је обухваћено 148 земаља видимо да Србија заузи-

² Sala-i Martin, X.et al. The Global Competitiveness Index:: Contributing to Long-Term Prosperity amid the Global Economic Crisis, The Global Competitiveness report 2009-2010, стр. 39-41, WEF, Geneva, 2009

ма 101 позицију према Индексу глобалне конкурентности (Global Competitiveness Index-GCI) са БДП пц од 4,943 УСА^{3/}.

Табела 1: Глобални индекс конкурентности-ранг и резултати

Година	2010		2011		2012		2013	
	Ранг	Резу.	Ранг	Резу.	Ранг	Резу.	Ранг	Резу.
Швајцарска	1	5,63	1	5,74	1	5,72	1	5,67
САД	4	5,43	5	5,43	7	5,47	5	5,48
Данска	9	5,32	8	5,40	12	5,29	15	5,18
Чешка	36	4,57	38	4,52	39	4,51	46	4,43
Словенија	45	4,42	57	4,30	56	4,34	62	4,25
Црна Гора	49	4,36	60	4,27	72	4,14	67	4,20
Мађарска	52	4,33	48	4,36	60	4,30	63	4,25
Албанија	88	3,94	78	4,06	89	3,91	95	3,85
Словачка	60	4,25	69	4,19	56	4,34	78	4,10
Румунија	67	4,16	77	4,08	78	4,07	76	4,13
Србија	96	3,84	95	3,88	95	3,87	101	3,77
Македонија	79	4,02	79	4,05	80	4,04	73	4,14
Бугарска	71	4,13	74	4,16	62	4,27	57	4,31
Хрватска	77	4,04	76	4,08	81	4,04	75	4,13
Босна и Херцеговина	102	3,70	100	3,83	88	3,93	87	4,02

Извор: *The Global Competitiveness Report 2010,2011,2012, 2013.*

Као што се види, Србија је пала на веома низак ниво по степену конкурентности, и то не само мерено према најразвијенијим привредама света, него и у поређењу са привредама нашег региона. Евидентно је да процес унапређења конкурентности привреде није ишао задовољавајућим темпом и Србија не само што није поправила ранг, него је дошло до значајнијег пада и Србија је у 2013. години рангирана на позицији 101, са смањеном оценом, која је у 2013 години износила 3,77. Ако посматрамо и привреде Западног Балкана видећемо да се оне налазе негде на средини ранг листе. Као најконкурентнија се издваја Словенија, док се Црна Гора 2013. године нашла близу Словеније и она је сада најконкурентнија привреда Западног Балкана. Осим Црне Горе која је изразито побољшала своју конкурентност и ушла у групу најконкурентнијих привреда, као привреду која је побољшала своју конкурентност у протекле три године, издвајамо Босну и Херцеговину.

Табела 2: CGI-12 Стубова конкурентности земаља из окружења 2013. година

Година	Србија	БиХ	Бугарска	Црна Гора	Макед.	Албан.
GCI	3,77	4,02	4,31	4,20	4,14	3,85
Подиндекс А: Основни фактори	3,96	4,44	4,73	4,59	4,55	4,24
1. Стуб: Институције	3,20	3,87	3,38	4,10	4,05	3,32
2. Стуб: Инфраструктура	3,51	3,67	3,93	4,04	3,63	3,33
3. Стуб: Макроекономска стабилност	3,36	4,23	5,61	4,07	4,94	4,41

³ The Global Competitiveness Report 2013-2014, стр.334, WEF, Switzerland, 2013.

4. Стуб: Здравство и основно образовање	5,75	5,99	6,00	6,07	5,60	5,90
<i>Подиндекс Б: Фактори ефикасности</i>	3,78	3,80	4,18	4,01	3,96	3,68
5. Стуб: Високо образовање и обука	4,05	4,30	4,25	4,61	4,18	4,17
6. Стуб : Ефикаснои тржишта робе	3,64	3,98	4,19	4,31	4,47	4,06
7. Стуб: Ефикасност тржишта радне снаге	3,90	4,15	4,36	4,39	4,21	4,33
8. Стуб: Сложеност финансиј. тржишта	3,48	3,53	3,95	4,40	4,15	3,27
9. Стуб : Технолошка спремност	3,94	3,74	4,15	4,22	3,84	3,33
10. Стуб: Величина тржишта	3,68	3,09	3,84	2,14	2,90	2,92
<i>Подиндекс Ц: Иновативни фактори</i>	3,04	3,40	3,28	3,61	3,37	3,12
11. Стуб: Слож. пословања	3,18	3,53	3,59	3,79	3,65	3,44
12. Стуб: Иновације	2,85	3,28	2,97	3,42	3,09	2,80

Извор: *The Global Competitiveness Repport 2013-2014, (2013), WEF, Switzerland, cmp.15-22.*

Рецимо и да се скоро све земље из окружења Србије, налазе у другој фази развоја, осим Хрватске и Мађарске које су на прелазу ка економски најачој групи земаља, у којој се већ налази Словенија као водећа земља у региону, са БДП пц од 23610УСД⁴ / . По нивоу БДП пц Србија се налази на средини друге фазе.

Ако анализирамо ранг и резултате Србије по подиндексима и стубовима Индекса глобалне конкурентности у 2013. години, представљене у (табели 2) можемо запазити који су то фактори узрок ниског нивоа међународне конкурентности српске привреде. Посматрано у окружењу, Србија је на зачелу земаља које кроз раст ефикасности и иновативности теже повећању конкурентности.. Индикатори конкурентности показују да Србија донекле има предност у односу на просек земаља из окружења које се налазе у другој развојној фази, једино у области здравства и основног образовања, док значајно заостаје у области ефикасности и софистицираности пословања. За одстале индикаторе може се рећи да су они приближно изједначени

Детаљнија анализа Индекса глобалне конкурентности према рангу укупно 111 индикатора, распоређених у 12 стубова, пружа нам могућност за утврђивање конкурентске предности ранг (1-50) и слабости ранг (преко 50) свих рангираних земаља. Тако од 111 индикатора Србија има 16 предности и 95 недостатака. Напредак у квалитету је остварен код научног образовања, у опремљености телефонима и интернет протоку, укупној висини пореза и намета, времену, потребном за покретање бизниса, ниским надницама и трошковима отпуштања радника. Остали индикатори налазе се испод светског просека и учинили су да Србија заузима последње место међу бившим југословенским републикама и буде међу најнеконкурентнијим европским земаљама⁵, који се на најбољи начин осликава пројекцијама и стварним растом извоза, кретањем трговинског дефицита и приливом страних директних инвестиција. Најпроблематичнији фактори за пословање у Србији су

⁴ Doing business 2013, The World Bank, DC 20433, стр. 194, Washington.

⁵ The Global Competitiveness Reoport 2013-2014, WEF, стр.335, Switzerland, 2013..

корупција, политичка нестабилност, приступ финансијама, нефикасна државна бирократија, царине и инфлација^{6/}.

Спољно- трговинске перформансе индустрије Србије

Конкурентност , подразумева далеко више од ниске цене радне снаге. Она подразумева читав низ фактора који се међусобно подржавају и који у суштини одражавају способност једне државе да се интегрише у светску привреду на, за себе, релативно повољан начин. Кад је реч о српској привреди поновимо још једанпут чињеницу да се она суочава са бројним проблемима, да је ушла у процес транзиције са закашњењем, да је спровођење реформи евидентно тек после 2000. године, што је све условило низ промена и у спољној трговини, које су се негативно одразиле на конкурентност домаћег извоза ,чије су последице присутне и данас. Иако је раст извоза у периоду после 2000 године био услов и основа за даљи развој индустрије, стање и салдо спољнотрговинске размене индустрије, ипак указује на незавидан положај и растући дефицит.

Тако је укупан извоз индустрије у периоду 2005-2012.^{7/} године износио 57 690 мил УСА или око 80% укупног извоза, док је извоз прерађивачке индустрије био 54 908 мил УСА или 76% укупног српског извоза. Укупан увоз индустрије у посматраном периоду износио је 137213 мил УСА или 99% укупног увоза привреде , док је увоз прерађивачке индустрије износио 99 850 мил УСА или 72% укупног српског увоза. Укупан дефицит целокупне индустрије у периоду 2005-2012.године износио је 65 232 мил УСА или 98% укупног дефицита, а дефицит прерађивачке индустрије 44 942 мил УСА или 67% укупног дефицита.

Укупан извоз индустрије порастао је у 2012. години у односу на 2005. годину за 233,9%, а увоз 165,6%, док је дефицит индустрије забележио раст од 116,7%. Укупан извоз прерађивачке индустрије порастао је у 2012.години у односу на 2005. годину за 233,9 %, а увоз 177,9%, док је дефицит прерађивачке индустрије забележио раст од 121,7 %.

У структури извоза индустрије највеће учешће имале су области основних метала (21,7%), прехранбених производа и пића (18%), хемикалија и хемијских производа (9,8%), производа од гуме и пластике (8,3%), металних производа (5,0%). У структури увоза индустрије најзаступљеније су области хемикалија и хемијских производа (11,6%), основних метала (7%), електричне опреме (6,8%), производње рачунара електричних и оптичких производа (6%), кокса и деривата нафте (5,5%), електричних машина и апарата (4,4%), прехранбених производа и пића (3,6%). У структури дефицита индустрије највеће учешће имале су области производње хемикалија и хемијских производа (12,9%), производња рачунара електричних и оптичких производа (8,4%), кокса и деривата нафте (7,7%), производња моторних возила и приколица (6,9%), производња електричне опреме (5,9%).

Индустрија је суфицит остварила у областима производње прехранбених производа и пића (5630 мил УСА), основних метала (2357 мил УСА), производа од гуме и пластике (902 мил УСА), металних производа осим машина (726 мил УСА), одевних предмета и крзна (713 мил УСА).Негативан извозни резултат оствариле

⁶ Исто, стр. 334.

⁷ Показатељи који су даље дати у тексту израчунали су аутори на основу података датих у статистичким годишњацима за одговарајуће године (вредности извоза и увоза је дати су према Класификацији делатности-„Службени лист СРЈ“ бр. 31/96)

су неке традиционалне извозне индустријске области, као што је производња текстилних предива и тканина, затим производња моторних возила и осталих саобраћајних средстава, машина и уређаја, као и намештаја и сличних производа. И поред постигнутог споразума о текстилу са ЕУ о преференцијалном статусу потписаним у 2005. години, наша текстилна индустрија се није котирала на задовољавајући начин на тржиште ЕУ, те производња текстилних тканина и предива бележи стални раст дефицита у спољнотрговинској размени.

Упркос значајним стопама раста у периоду 2005-2012. година, извоз индустрије није на нивоу који може обезбедити одрживост кретања у сектору спољне трговине и одрживи раст сектора индустрије. Види се да индустрија са учешћем од преко 80% у укупном извозу не нуди значајнији опоравк привреде Србије и сигурно га неће бити док се она не фундаира на здравим темељима, консолидује и рестаурира. Чињеница је да у оквиру извоза српске прерађивачке индустрије доминирају производи ниског степена прераде са малом новододатом вредношћу. Од десет најзначајнијих сектора у извозу Србије видимо да су они још значајнији у увозу Србије, посебно сектор бојлера, машина и минералних горива, уља и производа дестилације, јер је њихов увоз неколико пута већи од њиховог извоза, што значајно доприноси спољнотрговинском дефициту ^{8/}. Главни разлози због којих српски производи не могу да парирају, чак ни онима у окружењу, пре свега, су застарела технологија, слаб квалитет производа и високе цене. Просечна старост машина у Србији је 30 година, што је кашњење од 12 година у односу на регион. Технолошки заостатак Србије у односу на Европску унију је 29,5 година, што је утврђено на репрезентативном узорку од 154 мала, средња и велика предузећа у оквиру шест привредних грана са сличним производним програмима^{9/}.

Значи, неопходно је предузети низ мера како би се могао обезбедити динамичнији раст извоза. На првом месту, неопходан је напор ка реиндустријализацији у неким секторима који се могу оценити као потенцијално конкурентни. Развојна стратегија Србије треба, да се заснива на националним интересима и домаћим потенцијалима, на јачању веза и сарадње са свим земљама и међународним организацијама. Привреда односно индустрија треба да се оспособи за брзо усвајање нових технолошких решења и да ствара сопствене технолошке иновације, које ће променити структуру извоза, повећати степен финализације и извозне перформансе индустрије. Нови приступ мора поћи и од анализе кластера који би омогућили конкурентности на плану извоза и привлачили инвестиције. То могу бити гране индустрија (на пример, метални комплекс повезан са аутомобилском индустријом) или пољопривреда са прехранбеном индустријом. Уласком у системе мултинационалних гиганата попут Фиат-а, повећао би се степен искоришћења капацитета домаћих предузећа, као и њихова продуктивност, конкурентност, пословне и извозне перформансе.

⁸ Бјелић, П. *Како повећати конкурентност привреде и извоза Србије*, стр.92, НДЕС са АЕН и ЕФ, Београд, 2010.

⁹ Бешић, З. С., Петровић, Н. *Улога корпоративног предузетништва у процесу унапређења квалитета пословања домаћих предузећа*, Зборник радова, ЈУСК 08, стр.259-260, Београд, 2008.

Конкурентност основна смерница стратешког опредељења за укључивање индустрије Србије на светско тржиште

У измењеном глобалном, економском, технолошком и конкурентском окружењу, било какво конципирање стратешких опредељења мора узимати у обзир суштински садржај конкурентности, па и изграђивање националних конкурентних стратегија. Ово из разлога јер постоји јака веза између конкурентности и кретања економског раста и повратног утицаја на повећање извоза, запослености, привлачење страних инвестиција, ублажавање социјалне неједнакости, брзог раста животног стандарда и политичке стабилности. Глобална економска криза остварила је свој утицај, па је конкурентност у таквим условима постала не само циљ по себе, него и оружје за борбу и излазак из кризе. У складу са тим схватањем, данас се може говорити о новим или измењеним приступима дефинисању успешних националних стратегија, које подразумевају и способност предузећа и индустрија да изграде сопствену конкурентну позицију у оквиру националног тржишног простора, по међународним стандардима, односно по критеријумима тзв. кључних фактора конкурентности који валадају у појединим делатностима или индустријским секторима.

С обзиром да се земље значајно разликују у погледу макроекономских и микроекономских фактора, структуре и нивоа конкурентности, оне промишљено бирају активности које ће бити носиоци подизања нивоа укупне националне конкурентности. Стратешка опредељења, полазе од уважавања актуелно важећих глобалних критеријума по појединим индустријама, при чему се на националном нивоу постављају циљеви или мере ефекти обухваћени појмом компаративне предности, не у смислу остваривања бољих економских резултата тзв. трансакционим путем (цена, извоз, квалитет, понуда) у поређењу са сличним или другим фирмама и индустријама у појединим земљама, него са аспекта економског доприноса појединих укупном развоју земље, животног стандарду становништва, запослености, укључености у светски репродукциони циклус, итд. Да је тако, потврђује ЕУ и њен стратешки циљ повећања конкурентности дефинисан 2010. године у оквиру стратегије „Европа 2020. године“¹⁰. Подизање нивоа конкурентности индустрије је усмерено на веће стопе раста, односно способност да се путем веће конкурентности грађанима ЕУ обезбеди раст животног стандарда, са високим стопама запослености. Овим је наглашено да је индустрија кључни сектор и извор напретка и одрживог развоја ЕУ. Осим тога, овим је јасно исказано да поред директног доприноса расту индустријске продуктивности, индустрија утиче и на раст продуктивности осталих сектора, односно да реиндустријализација ствара позитивне ефекте на привреду у целини и да убрзава њен раст.

Примери успеха индустријске политике односно смерница стратешког опредељења за укључивање привреде на светско тржиште су Јапан и такозване новоиндустријализоване земље (Сингапур, Јужна Кореја, Тајван). Веома су импресивни резултати, које су ове земље оствариле у укупном индустријском развоју кога карактерише веома наглашена извозна орјентација. Међу економијама које динамично напредују предњачи и Кина, пошто је током глобалне рецесије постала највећи светски извозник, друга по величини светска економија захваљујући снажној индустрији која учествује са близу 50% у стварању БДП-а. Према проценама IMF-а захваљујући индустријском развоју очекује се да Кина постане прва, а Индија друга економска сила света крајем друге декаде 21 века. Бразил је 2011. го-

¹⁰ <http://www.ec.eu2020/pdf>

дине постао пета по величини економија мерено величином БДП-а. Заједно земље БРИК-а (Бразил, Русија, Индија, Кина) су имале висок раст БДП-а и раст индустријске производње последње деценије. Процене говоре да ће до 2015. године учешће земаља БРИК-а у расту глобалног БДП-а износити око 22%, уз истовремено смањење доприноса водећих економија^{11/}. Кад је реч о примерима успешне индустријске политике не може се заобићи Немачка која је захваљујући индустрији и њеној извозној орјентацији опоравила своју економију савладавши тако највећу послератну кризу. Споменимо и европске земље које су још у транзиционој фази (Чешка, Словачка, Пољска, Мађарска, Словенија) у којима данас основни печат њиховој конкурентности даје индустрија као кључни сектор привреде и где се процес реиндустријализације динамизира.

Према ранг листи конкурентности Светског економског форума Србија заузима низак ниво и зато достизање одређеног нивоа међународне конкурентности и стварање модерне ефикасне и конкурентне индустрије, мора бити један од приоритетних циљева и привреде Србије. Ово с разлога што актуелно стање привреде и индустријске основе Србије карактерише пре свега технолошко–економско заостајање већине инсталираних капацитета, доминантна заступљеност традиционалне индустријске производње, прилично дисперзиван извозни асортиман, који је, уз то, у досадашњем периоду у значајном степену био намењен променљивим купцима и пласиран на ограничени број дестинација. Додајмо овим чињеницама и одсуство домаће привреде односно индустријских предузећа са глобалног тржишта, који заиста представља не само оперативни него и стратешки проблем. Привреда, у којој на државни сектор и даље опада половина производње, не може да се сматра тржишном привредом. Зато нове стратегије и политика развијања и јачања конкурентности треба да буде платформа на којој се на један усаглашен и целовит начин дефинишу основни развојни приоритети и усмерења ка њиховој реализацији. Најме у концептирању модела таквих стратешких праваца и оперативних политика, конкурентност мора имати најважније место на скали приоритета, односно раст конкурентности индустрије уз процес реиндустријализације и динамично спровођење структурних промена у смислу инсталирања нове производне структуре, како би се обезбедио њен ефикасан развој.

У том смислу, а имајући у виду континуирану потребу за креирањем и одржавањем конкурентности из дефинисаног стратешког опредељења повећања конкурентности индустрије, гледано кроз призму скале приоритетности, могу се деривирати и низ пратећих секундарних циљева, а реч је пре свега о следећим:

- Потреба континуираног раста продуктивности индустрије, посебно прерађивачких сектора, који би утицао на структурно прилагођавање економским, технолошким и социјалним захтевима и потребама конкурентских тржишта, чиме би се обезбедило повећање квалитета и обима извоза, а све у функцији економског опоравка српске привреде, односно њеног раста и развоја;
- Стварање услова за улазак у вишу фазу развоја индустрије, где се конкурентност заснива на повећању ефикасности производних процеса и квалитета производа, заснованих на пословној софистицираности;
- Специјализација за ону врсту производње за коју не постоји интерес развијених земаља, односно коју предузећа великих земаља не желе да попуне или нису довољно флексибилна да то учине;
- Укључивање наше индустрије у кооперативне пројекте високих техно-

¹¹ World Economic Outlook Database, septembar 2011., IMF, str.177-182, 2011.

логија којима се остварују позитивни ефекти на развојне перформансе привреде односно њене конкурентске предности;

- Значајно, односно рационално улагање у људски капитал на свим нивоима (терцијарни, научни сектор, информационе технологије, образовање техничког кадра), а посебно појачавање обуке у фирмама(помоћ удружењима у одабраним индустријама, афирмисање обуке као методе повећавања оспособљености предузећа, пореско ослобађање за издајање у ове програме);

Стварање високо конкурентне привреде је циљ сваке земље. Међутим, и након више од десет транзиционих година, конкурентност наше привреде је изузетно ниска. Незавршене и неефикасне структурне реформе у индустрији и активирање њених извозних и развојних ресурса представља ограничење ефикаснијег укључивања на међународно тржиште, обзиром на то да производи нису конкурентни ни ценом ни квалитетом. Конкурентност српских индустријских предузећа се углавном заснива на извору традиционалне индустријске производње са стандардизованим производима нижег степена обраде и јако малој заступљености производа високе финализације. Србија, као мала земља, по природи ствари је упућена на трговинску размену и међународну економску сарадњу и без ње нема шансу за самосталан развој, чак ни за одржавање постојећег нивоа производње. За Србију нема много нити брзог начина да уклони бројне и крупне детерминанте неконкурентности. Она може једино да се развија ако њена индустријска предузећа интернационализују своју производњу и своје пословне активности и почну у већој мери да послују на светском тржишту. Србија за то наравно, мора да се оспособи, првенствено тако што ће своју понуду прилагодити захтевима тражње са иностраног тржишта, увођењем одговарајуће технологије и повећањем ефикасности производње. Управо циљ овог рада је да расветли важне услове, чиниоце, стратешке циљеве и политику подстицаја повећања конкурентности индустрије у Србији, јер само конкурентна индустрија може одолети изазовима и притисцима других учесника, а истовремено обезбедити квалитет и обим извоза, односно економски раст и социјално благостање.

Реализацијом постављених стратешких циљева раста конкурентности, повећања извоза и структурних промена у индустрији, утицало би се на остварење одрживог раста БДП пц, смањење незапослености и повећања животног стандарда. Али пред Србијом је дуг и напоран пут повећања сопствене конкурентности. Стање националног пословног окружења се не може поправити преко ноћи и оно мора бити плод дуготрајног рада на остварењу зацртаног циља. Проблеми који постоје нису од јуче и не могу се решавати преко ноћи. Најбоље решење јесте дефинисање значајних стратешких циљева, политика, факторских и других услова, који су неопходни за стимулисање конкурентности и њено континуирано одржавање на дуги рок.

Србија зато што располаже уским тржиштем и скромним развојним потенцијалима и има „тешко“ наслеђе проистекло из досадашњег тразвоја индустрије, али и због наглашене потребе да радикалије убрза индустријски и привредни развој у наредном периоду мора да промени привредну и индустријску структуру¹². Треба направити заокрет, што се тиче стратегије извоза, који треба да се базира,

¹² Савић, Љ. *Индустријска политика и земље у транзицији*, Економске теме, бр 2, стр. 231-239, Економски факултет, Ниш, 1997.

пре свега, на унапређењу квалитативних фактора кооперативности^{13/}, а не ниским ценама. У циљу ефикаснијег подизања конкурентности своје индустрије, мора неким индустријским гранама (изузетно), односно групама (ретко) или појединачним производим (углавном) да да статус приоритета, а неке(и) које су имале(и) у претходном периоду да им тај статус укине. То постаје нужност обзиром на приоритетне захтеве подизања високог нивоа конкурентности и потребе специјализације производа намењених извозу. У том смислу, производи чији развој треба подржати, су они који на најефикаснији и најпродуктивнији начин користе расположиве факторске услове, а посебно знање, иновације и технолошка решења која ће већ сутра доминирати српском привредом, односно они индустријски производи који са асортиманом и квалитетом одговарају захтевима иностраних купаца. Основу реиндустријализације треба да чине: развој оних грана индустрије за које Србија има најповољније услове (металопраерађивачка индустрија, производња разноврсних машина, производња саобраћајних средстава (теретних и специјалних возила), прехрамбена индустрија (квалитетна и еколошка здрава храна), хемијска и фармацевтска индустрија, производња информационих и комуникационих технологија и сл.)^{14/}. Наравно у том смислу треба узети у обзир и спољнотрговински режим ЕУ, који ћемо примењивати када постанемо чланица ове интеграције, и мултилатерални режим СТО, јер они представљају будући оквир пословања индустријских предузећа из Србије. У процесу приступања овим двама интеграцијма морамо водити рачуна да оба спољнотрговинска режима буду компатибилна и да стварају услове за брз развој индустрије Србије.

Координација економске и индустријске политике ради успешности развоја конкурентности

Комплексно формулисана економска политика се бави различитим циљевима који се у основи могу свести на један основни-унапређење укупног развоја. Економску политику као важан ослонац у условима глобализоване привреде треба битно унапредити у циљу макроекономске стабилности, повећања продуктивности и јачања конкурентности привреде односно индустрије. Када је реч о индустријској политици она мора нужно произилазити из стратегије развоја земље, која као што је познато подразумева :циљ, политику, мере или инструменте, установе или институције и средства међу, којима мора да постоји временска синхронизација, функционална усклађеност и усмереност ка једном истом стратешком опредељењу. Свака држава најодговорнија је за стварање доброг друштвеног односно пословног амбијента на својој територији. Несумњиво, најважнији утицај на конкурентност индустрије се мора остварити преко инструмената и мера^{15/} важних

^{13/} Цветановић, С, Недић, В., Деспотовић Д. *Ниска иновативност као узрок неконкурентности српске привреде, Економика, VII-IX (3), стр. 1-9, Ниш, 2013.*

^{14/} У Националној стратегији привредног развоја Србије 2006-2012 године као лидери у извозу требали су да буду средње и ниже технологије, где нису нужне екстремно велике серије.

^{15/} Инструменти и мере представљају важан део економске политике, чак има мишљења да је економска политика наука о средствима, инструментима и мерама, јер су њени циљеви резултат политичке конвенције а субјекти резултат решења у привредном систему. (Види у томе: Мирковић, М. Увод у економску политику, Геца Кон, стр.61-66, Ниш, Београд, 1935)

економских политика као што су инструменти и мере: фискалне политике, монетарно кредитне политике, спољнотрговинске политике, политике тржишта и цена, девизне политике, политике расподеле, директне контроле и остале економске политике које се примењују у разним другим областима економског живота који се односе на инвестиције, енергетику екологију, комуналну привреду, пољопривреду и друге области^{16/}.

У глобалној привреди управљање и усмеравање процеса промена привредних структура, није више могуће без индустријске политике. Обзиром да је индустријска политика постала један од основних избора за ефикасан индустријски развој и једна од важних стубова економске политике, којом се утиче и подстиче раст продуктивности, ефикасности односно конкурентности, она мора добити своје одговарајуће место. Савремени развојни концепт је одраз прожимања неколико различитих стратегија. При томе, остварење стратешког циља за укључивање привреде Србије на светска тржишта а у том контексту измену праваца развоја индустрије засноване на знању, иновацијама, пословном повезивању, интернационализацији, примени стандарда и савремене информационе технологије, неопходно је водити нову, проактивну и софистициранију индустријску политику ослобођену краткорочних политичких интереса. Примарни циљ односно главна сврха нове индустријске политике са аспекта привреде Србије је да прерађивачку индустрију учини разноврснијом и створи области у којима ће предузећа производити извозно оријентисане производе са којима ће стицати конкурентску предност.

Глобална економска криза остварила је свој утицај не само у земљама настанка (САД), већ су негативне импликације присутне и у земљама које се налазе на недовршеном транзиционом путу, попут наше. Недостаци тржишног механизма, који су испољени са глобалном кризом, али и специфични услови и положај у коме се налази српска индустрија, пре свега у извозном сектору проузрокован уништавањем индустријског сектора у дугом периоду и чињенице да у сектору извоза српске прерађивачке индустрије доминирају производи ниског степена прераде са малом новододатом вредношћу, намећу потребу да савремени развојни концепт треба да буде одраз комбинованог и софистицираног приступа традиционалне (вертикалне) и модерне (хоризонталне) индустријске политике. Да би се побољшали извозни резултати, потребна је таква индустријска политика, која треба да утврди који производи већ имају пролаз на светском тржишту, али се можда суочавају са неким ограничењима при реализацији или за којим производима постоји тражња на светском тржишту, а њихова производња би се могла подстицати у нашим предузећима. А, у условима растуће нестабилности глобалне економије када случајни догађаји имају различит утицај међу привредама (два нафтна шока су погодила много раније и јаче привреде који су зависници од енергије), индустријска политика мора да испољи брзе и ефикасне одговоре. Привреде које прве осете ефекте случајних догађаја, могу се пре изборити са њима^{17/}.

Почетком осадесетих година је покренута велика дебата везана за редефинисање улоге индустријске политике, али је глобална економска криза била прави разлог за њено редефинисање односно признавање њене важности. Са неуспехом „Вашингтонског консензуса“ („искуство пропалих обећања“) и чињенице да су концепти неолиберализма, монетаризма, свеопште приватизације и дерегулације увели

¹⁶ Божић, М., Голубовић, С., Божић, Миљковић, И. *Економска политика*, Пунта, стр. 29-31, Ниш, 2013.

¹⁷ Због неутралности у Другом светском рату, Шведска и Швајцарска су профитирале у многим индустријама јер су умеле адекватно да се прилагоде на промене околности.

економију у вртлог економске кризе, долази до трежњења економиста и креатора економске политике. Како истиче Кругман „старе књиге опет су у моди“. Уосталом, успешне економије увек су се ослањале на економске политике које су промовисале раст и убрзавале структурне трансформације. Економска историја пружа сасвим довољно аргумената где се држава појављује у функцији незаменљивог чиниоца економског развоја. Јужна Кореја је пример земље која је била разорена ратом и претворена у модерну индустријску државу, чији су државни подстицаји помогли да она данас има више јаких компанија у електро и ауто индустрији, које могу да се надмећу и са највишим светским фирмама из тих области. САД су такође користиле индустријску политику када је за то постојао економски и историјски интерес. Висока иновативност САД-а управо је резултат индустријске политике и подршке државе. На пример, директна подршка државе је била јако важна за развој рачунарске технологије („силицијумска долина“) и глобалне рачунарске мреже Интернета. Кина је такође пример земље чија је влада подстакла развој индустрије, подизање њене конкурентности и извоз на светском тржишту. Рецимо и да су досадашња искуства у спровођењу процеса транзиције потврдила да је неопходна активна економска, политичка и социјална улога државе. Одговарајућа симбиоза државе и тржишта, остварена у овим земљама омогућила је да се најпотпуније реализују постављени развојни циљеви^{18/}. Пре пар година поново су и САД, Француска и Велика Британија посегле за неким типом индустријске политике.

У дебати која се непрекидно води у вези са конкурентношћу нације, помак у правцу прихватања индустријске политике је добро дошло признање онога што разумни политичари привредног раста знају, да развој нових индустрија често захтева подршку државе која користећи различите политике директно доприноси конкурентности стратешких или циљних сегмента у привреди односно индустрији^{19/}. Једно од круцијалних питања о индустријској политици није да ли треба да се практикује, већ како. Политика валаде неће успети уколико је она једини чинилац конкурентске предности^{20/}. Успешне политике су у оним индустријама где су присутни основни чиниоци националне конкурентности и где их влада јача. Међутим, много влада, покушавајући да остваре националну конкурентност, често чине исте грешке. Значи, успешност индустријске политике одређује уствари успешност владе не да одабере победника, него да призна када подржава губитника. Политике које омогућавају статичке краткорочне трошковне предности, али несвесно ометају иновације и динамизам, представљају најчешћу и највећу грешку коју влада може да учини индустрији^{21/}.

¹⁸ Лековић, В. *Узајамни однос тржишне и државне координације у савременој привреди*, Монографија: Ефекти транзиције и перспективе привреде Србије, стр.17-33, Економски факултет, Крагујевац, 2013.

¹⁹ Прва земља која је осим општих циљева инвестиционе политике формулисала и специфичне циљеве инвестиционе политике је била Француска са већ познатом дугом традицијом националног планирања. У овој земљи је изражена координација између тзв. великог бизниса и Владе у погледу општих националних циљева.

²⁰ У Кореји прво су стратешки дефинисане развојне индустрије којима је држава давала сву могућу финансијску подршку, субвенције и јефтине кредите, затим су компаније (попут Самсунга, Киамоторс итд) јачале свој утицај у иностранству и повећавале су своје профите и тај профит усмеравале у нове фабрике, технологије и радна места.

²¹ Ketels, C. and Porter, M. E. *Competitiveness framework-Recent Learnings and New Research Priorities*, *Journal of Industry, Competition and Trade*, Volume 6, Number 2, June., 2006.

Данас је сасвим јасно, да се због тежине проблема са којима се суочавају националне привреде односно њихове индустрије као и због „истрошености“ и неефикасности старих инструмената, нужно мора приступити формулисању нове индустријске политике. Модеран приступ индустријској политици даје суштинску улогу у одрживом индустријском напретку и просперитету. Тај приступ је у складу са најбољом практичном применом и искуствима, приступ чија су усмерења трасирана ка циљевима стратешког одредења, структурне промене које треба остварити и услове које треба осигурати, мере и инструменте за остварење програма жељеног концепта, приступ који треба да омогући праћење реализације специфичних програма, баријера и ограничења која се испољавају, као и усклађивање активности у односу на проблеме, ограничења или нове развојне приступе у одређеним развојним циклусима.

У циљу повећање конкурентности индустрије у наредном периоду индустријска политика треба да буде структурирана као једна функционална структура, где њене компоненте, циљеви, мере и механизми треба да чине средства и субјекти који креирају и спроводе одговарајуће мере. Процес индустријске трансформације није линеаран, зато је од значаја подстицати секторску конкурентност. У том смислу, кординација мера мора да се заснива на софистицираној сарадњи приватног сектора и носиоца индустријске политике. Јер, политичке и макроекономске реформе могу се спроводити субординацијом (одозго на доле), док реформа конкурентности захтева да велики број привредника (предузетника) и организација саме предузму акције, користећи као смерницу стратегију конкурентности. Стога реформа конкурентности индустрије захтева лидерство, засновано на успостављању заједничке визије снага што мора да се уради, а не директно контролисана акције. То су сложени циљеви и њихова реализација захтева кординирани и ванредни напор свих у коме ће водећу улогу имати привреда, док ће влада и грађанско друштво представљати активне партнере у том процесу. Пасивна улога привреде и очекивање да ће сама влада бити одговорна за побољшање конкурентности и повећање извоза, погрешна је.

Главни циљеви индустријске политике су остваривање стабилне стопе раста, кроз пораст производног потенцијала, продуктивности рада и запослености, побољшавање међународне конкурентности и биланса плаћања. За остварење тако озбиљних задатака неопходно је да индустријска политика обезбеди да и остале економске политике (са којима је повезана и са којима се прожима на различите начине) доприносе њиховом остваривању. У том контексту, посебно је важно да: политика технолошког развоја, политика образовња, политика тржишта капитала, политика инвестирања, политика конкуренције, политика трговинских односа, политика тржишта рада, политика развоја пословног окружења, политика стандардизације и квалитета као и политика заштите животне средине буду у функцији индустријске политике.

Овде желимо да истакнемо посебан значај политике инвестирања која због немогућност избора другачије развојне стратегије Србије, у смислу стварања сопствених транснационалних корпорација, одређује нашу привреду и индустрију у правцу привлачења страних директних инвестиција. Иако је са глобалном кризом битно смањен прилив и отежан приступ страном капиталу, операционализација раста продуктивности односно конкурентности индустрије захтева активну политику подстицања прилива страних улагања, која се мора схватити као део укупне развојне стратегије земље, и која мора бити у функцији реиндустријализације. Сем неопходног интервенисања државе на поправљању квалитета пословног окружења, један од могућих начина да се нешто уради на мотивисању страних ин-

веститора јесте посвећивање пажње гринфилд инвестицијама. За страном директно инвестирање је нарочито интересантан и један код нас недовољно разматран метод за привлачење страних улагања. У питању је модел слободних зона, познат као слободне експортне производне зоне.

Унапређење кључних макроекономских и микроекономских детерминанти успешности развоја конкурентности

Да ли ће Србија попут успешних земаља у транзицији остварити драстичну промену извозне структуре у правцу пораста удела производа више фазе финализације и одржати на дуже стазе конкурентност и раст укупног извоза, зависиће у највећој мери, од величине и интензитета примене компонената економске односно индустријске политике. Да видимо шта би требали да буду прави потези односно за које су то мере, подстицајни фактори (подстрекачи) и механизми које треба унапредити за озбиљан привредни опоравак и подизање нивоа конкурентности индустрије на заснован трајни привредни раст.

Остваривање просперитета у привреди односно индустрији је везано за стварање што повољнијег пословног окружења у коме предузећа могу унапредити своју продуктивност односно конкурентност. Отуда је свака држава најодговорнија за стварање добре пословне климе на својој територији. С бзиром да фактори макроекономске конкурентности делују индиректно на ниво продуктивности у интересу индустрије је да држава предузме неопходне мере како би се унапредили и побољшали детерминанте оквирних услова :У овом сегменту најбитније су монетарна политика, фискална политика, управљање економским политикама и ниво задужености. Затим, је потребно унапредити социјалне инфраструктуре и политичке институције где важан значај имају институције, расположиви базични људски капацитети, политичке институције и правна држава. Када се ради о микроекономским факторима који директно делују на ниво продуктивности предузећа посебну важност и потребу унапређења имају компоненте: осмишљеност пословања и стратегија предузећа, квалитет националног пословног окружења и стање развоја кластера.

Политика у области конкурентности захтева одлучну антимонополску политику државе која је услов за стварање јаке домаће конкуренције. Развој домаће конкуренције ствара предности за целу националну индустрију. Регулисање конкуренције политикама као што су одржавање државног монопола, контрола уласка у неку делатност или фиксирање цена има негативне последице јер гуши конкуренцију и иновације. То сектор чини мање динамичним, а купца или добављача мање конкурентним. Стварна конкурентска предност на националном нивоу захтева од државе да не допусти спајања, аквизиције и алијансе уколико укључују секторске лидере. Али зато држава треба да дозволи предузећима да преузимају мања предузећа у сродним групацијама, јер такви потези могу да доведу до трансфера вештина које могу да донесу конкурентску предност. Услови који подстичу нове уласке у индустрију предузећа из повезаних индустрија су потенцијални извор националне конкурентске предности.

Један од најважнијих економских фактора за подизање конкурентске предности је интелектуални капитал чији је носиоц људски капитал. Због тога, избор Србије треба да буде определење за економију засновану на знању, која ће већ сутра доминирати њеном привредом. Нашој држави треба широко коришћење знања

у свим аспектима живота. Управљање знањем је неопходно ради стицања, развоја и одрживост интелектуалног капитала, а тиме и одрживе конкурентске предности. Знање треба да проистиче, пре свега, из тржишне економије, тј. да га финансирају приватни извори, а нарочито конкурентски сектор услуга, али да га подстиче држава.

Да би побољшала конкурентску позицију својих индустријских предузећа Србији су неопходни компетентни лидери који су способни да управљају променама, који могу дефинисати смер и ток реформи, а да при том, истовремено надахњују и мотивишу људе. Да би био ефикасан лидер он мора да реагује на оно што се дешава у тренутку. Мудар лидер зна да ће у такмичењу на тржишту постићи много бољи успех, не уколико да приоритет клијентима, већ ако се више фокусира на запослене. Организациона култура представља јединствену конкурентску предност. Уколико лидер не негује овај аспект предузеће ће изгубити срце и душу и најквалитетније људе које је запослило да њему да оштрину у хиперконкурентном свету. Дакле, лидери у Србији морају да овладају низом компетенција које представљају изазов уколико имају намеру да буду ефективни у садашњем глобалном, конкурентском друштву. Зато је потребно непрестано улагати у развој привредне елите како би овладали вештинама и знањима врхунског лидерства.

У динамичкој привреди продуктивност, ефикасност и конкурентност индустрије све више зависи од способности предузећа да освоји нове технологије и примени их у својим пословним процесима. То значи да се дугорочним извозним успесима предузећа, а тиме и задржавању конкурентске позиције, највише доприноси улагање у истраживање и развој (R&D). Наравно, повећање технолошке конкурентности не мора бити резултат само развоја и подстицања истраживања на нивоу предузећа, него и способности да се апсорбују страна технолошка достигнућа и примењују у домаћу индустрију. У том смислу, потребан је развој интермедијалних институција за повезивање државних универзитета, научно-истраживачких организација и одговарајућих пословних функција у индустријским предузећима у јединствени комплекс истраживања и развоја производа и процеса по одабраним извозним индустријским кластерима, пре свега, кроз систем развоја и размене кадрова

Свакако важн предуслов за повећање конкурентности предузећа је и завршетак приватизације друштвених предузећа и реструктуирање и приватизација великих привредних система и јавних предузећа. Приватизацијом предузећа повећаће се њихова продуктивност, а тиме и конкурентска позиција на иностраном тржишту, имајући у виду да су највећи извозници углавном приватизована предузећа, која остварују највећу додатну вредност по запосленом. Осим тога, потребно је и реструктуирање појединих предузећа пре приватизације, због сложене форме неприкладне за приватизацију (холдинг) или им је вредност имовине мања од обавеза или су неконкурентна због непостојања тражње за њиховим производима или јефтине понуде од стране иностраних конкурента.

Да би се подигла конкурентност и побољшали извозни резултати потребно је подићи искоришћеност капацитета на далеко виши ниво. Јер, један од узрока ниске конкурентности појединих предузећа у нашој земљи је и недовољна искоришћеност капацитета, која је резултат неповољне привредне структуре, тојест предимензионираности капацитета великих предузећа (производни капацитети у индустрији су са доста ниским оперативним способностима). То се неповољно одражава приликом формирања цена производа тих предузећа, чиме се смањује конкурентност на страном тржишту, али истовремено, она не могу да издрже конкуренцију са увозним производима ни на домаћем тржишту.

Успостављање структурних промена и развој конкурентности захтева успостављање нове структуре радне снаге и њено прилагођавање новим околностима.

Промене се односе на стварање нове свести, односно мотивисаности припадника света рада да се трансформише и прилагођава новим околностима и трајно систематски унапређује сопствене професионалне и стручне капацитете. Чињеница је да досадашњи систем понуде радне снаге и кадровских ресурса није био адекватно постављен (није одговарао потребама тржишта), обзиром да је систем образовања био највећим делом у супротностима са захтевима модерне и конкурентне индустрије. У том смислу, структурне промене и развој конкурентности захтевају стално додатно образовање и повећање нивоа специјализоване обучености и вештина, повећање мобилности и понуде одговарајуће стручности радне снаге. Адекватном политиком и мерама требало би олакшати преквалификације и прелазе из једних у друге секторе и делатности, и унапредити стварање производних занимања. И политика плата, односно надоканада или компензација, која садржи плате и друге облике материјалних давања и погодности, треба такође да представља један од кључних елемената управљања људским ресурсима. Наравно, социјални пакт треба да промовише праксу социјалног дијалога, колективног преговарања и колективног уговора на свим нивоима

Образовање је базични капитал и кључни фактор економског развоја и конкурентности. Зато је на нивоу Србије потребно створити међународно компетентан систем виског и доживотног образовања у коме је извршена ефикасна синтеза његова три основна облика: формалног, неформалног и информалног образовања, а све у функцији образовања стручњака потребних за иницирање и реализацију сложених развојних пројеката, образовања директора и менаџера, са једне стране, и припреме нових радника за увођење у посао, образовања запослених који не остварују одговарајућу продуктивност и квалитет рада и образовања у функцији напредовања и развоја индивидуалних планова каријере, са друге стране. Неопходан је програм на основу кога би се усагласила знања и вештине које студенти стекну на факултету са знањем и вештинама које су су потребни привреди.

Усклађивање пословања са захтевима стандарда квалитета је битан одраз конкурентности предузећа у области индустрије, јер поседовања стандарда, односно пословање у складу са ISO стандардима је неопходан услов за продају производа на страна тржишта. Стандарди у вези са карактеристикама и безбедношћу производа, као и утицајем на животну средину имају позитивно дејство јер врше притисак на предузећа да унапређују квалитет, усавршавају технологију и обезбеђују карактеристике које одговарају захтевима потрошача и друштва. TQM представља виши степен у развоју функције квалитета, тј. природну надоградњу стандарда серије ISO. Модел TQM води ка конкурентској предности јер тежи континуираном унапређењу које има за циљ повећање економске ефикасности. Попуштање стандарда је примамљиво, али је контрапродуктивно.

Стварање снажног, конкурентног и извозно оријентисаног сектора МСП је предуслов убрзаног развоја наше индустрије односно привреде и њеног активнијег укључивања у међународне економске токове. Удруживање домаћих МСП је предуслов њиховог ефективнијег укључивања у ланце снабдевања великих система и повећање њихове продуктивности, конкурентности и извозних перформанси. Држава мора путем законских прописа и стратегије да обезбеди основу за слободно тржишно функционисање и да разним подстицајним мерама константно подстиче њихов развој и помаже им у јачању конкурентске позиције на тржишту.

У циљу повећања продуктивности и конкурентности треба подстицати формирање кластера на оним локацијма или производним групама у којима су идентификоване потенцијалне предности у погледу ефикасности (нижи трошкови, укључујући и трансакционе), флексибилности (нпр. мобилност радне снаге) и инова-

тивности (дифузија знања и сарадња). За даљи развој концепта кластера у Србији важно је унапређивање њихових перформанси. Кластери своје карактеристике могу унапређивати на више начина, али је за њихово пословање најпродуктивније унапређење пословања кроз унапређење квалификација обука, маркетинга, интернационализације, кооперације и стандардизације.

У динамичком глобалном окружењу унапређење конкурентске предности могуће је остварити само сталним иновирањем, увођењем и применом савремене и софистицираније информационо-комуникационе технологије (ИКТ) у свим областима пословања. Једна од основних карактеристика информационе технологије је да може да мења трошкове предузећа у било којем делу ланца вредности. Она успоставља односе међу секторима који су раније били раздвојени. ИКТ повећава способност предузећа да координира своје активности на регионалном, националном и глобалном нивоу. Она омогућава шири географски обухват који може да створи конкурентску предност. Осим начина приступа Интернету за конкурентност предузећа је битна сама употреба Интернета.

У годинама које долазе поред јачања и унапређења компонената макроекономске и микроекономске конкурентности, садашње стање и ниво конкурентности захтевају да конкурентску предност као основу унапређења националног просперитета и подизања животног стандарда, треба стварати и одржавати јачањем и осталих детерминати конкурентности. Тек када буду осигурани услови за ефикасно функционисање тржишта, чврста и бескомпромисна правна заштита пословања, иновативни менаџмент, као и савремена технолошка база, моћи ће да се спроведе трансформација привреде и обезбеди њена стална конкурентност и на томе заснован трајни привредни раст.

Закључак

Србија је пропустила изузетну прилику да у протеклом периоду значајније унапреди и побољша перформансе своје привреде. Да процес није ишао задовољавајућим темпом, потврђују бројни налази, међу којима је традиционално релевантна оцена Светског економског форума. Као што је изнето у раду према подацима ове институције Србија је пала на веома низак ниво по степену конкурентности, и то не само мерено према развијеним привредама света, него и у поређењу са привредама нашег региона. Укупном паду глобалног индекса конкурентности привреде Србије, у великој мери допринела је макроекономска нестабилност, затим пад ефикасности институција, неефикасност тржишта рада, неефикасност тржишта роба, недостататак инвентивности и иновација, несофистицираност пословања, лоши услови за бизнис, неадекватан систем образовања нарочито високог, одлив мозгова, одсуство мотивисаности и радне етике, недовољно развијена физичка и иновативна инфраструктура, корупција политичка нестабилност, приступ финансијама, неефикасна државна администрација, неповољан приступ финансирању, неповољна пореска регулатива итд.

Србија се према налазима Светског економског форума налази у другој фази економског развоја - фази вођеној ефикасношћу. Државе у овој фази већ имају креирану основну инфраструктуру, међутим кад је реч о индикаторима конкурентности Србије они не указују на спремност економије да еволуира у напреднију фазу развоја. Проблем је што Србија и поред спровођења одређених реформи још увек је далеко од жељене позиције и жељених перформанси своје привреде. Сигурно је и да ће и последице актуелне кризе тај пут додатно отежати, јер подразумевају брзо

прилагођавање екстерних стратегија раста измењеним условима пословања. Бројне анализе и оцене указују да је привредни систем још увек неадекватно структуриран, недограђен и ригидан и да представља препреку за ефикаснији наступ српске индустрије на светском тржишту. Извоз се остварује уз стагнантност структуре односно долази до „форсирања извоза“, што значи да се раст динамизира форсирањем производа ниже фазе финализације. Да проблем буде већи не постоји ни адекватна стратегија ни планске смернице за повећање конкурентности привреде односно индустрије, тако да и због тога конкурентност стагнира и погоршава се. За Србију нема лаког нити брзог начина да уклони бројна ограничења и крупне детерминанте неконкурентности. За стварање конкурентске предности треба много времена, улагања и среће да се нађе у следећој фази развоја конкурентности.

Актуелно стање привредне и индустријске основе Србије карактерише пре свега технолошко-економско заостајање већине инсталираних капацитета, доминантна заступљеност традиционалне индустријске продукције (тзв стандардизовани производи), прилично дисперзован извозни асортиман (без постојања препознатљивог производа) који је, уз то, у досадашњем периоду у значајном степену био намењен променљивим купцима и пласиран на ограничен број дестинација, што представља отежавајућу околност у овом тренутку развоја. Дакле, иако се конкурентност заснива на ефикасност, постојећи недостаци у иновативној и производној структури не могу на дуги рок значајније да утичу и обезбеде доминантнији раст продуктивности и смање јединични трошкови. Конкурисање засновано само на димензији ниских цена инпута уз ниску продуктивност, оставља мало простора јачању извозне позиције српских компанија и то потврђује њихов незавидан ранг на лествици конкурентности.

Више пута у својој историји Србија је била на развојној скретници са захтевом неопходне промене концепције и стратегије развоја. С обзиром да подизање нивоа конкурентности српске индустрије мора имати примарну улогу у дугорочном развоју, то доминантно развојно одређење треба да буде укључивање у процес глобализације, интеграције и реализације свеобухватних реформи. Неопходно је обезбедити и рационално коришћење страних технологија за развој привреде и јачање извоза. То ће бити могуће уколико се прихвати савремени концепт конкурентности и у развојној политици посебан третман обезбеди извозно-орјентисаној стратегији развоја индустрије и повећања њеног извоза. На тај начин обезбедио би се развој и осталих сектора и делатности, самим тим и динамичнији и уравнотеженији одрживи развој.

Узимајући у обзир структуру привреде и потребу одржања конкурентности индустрије засноване на знању, иновативности и предузетништву, неопходно је одредити и нову улогу развојним релевантним политикама, а посебно новој индустријској политици и њеним развојним детерминантама. Не значи индустријској политици садашњег типа јер, се сматра да она често брани економски неоправдане делатности, да ствара дисторзију и пада под велики утицај политике и дискреционог одлучивања, да прети опасношћу од економски неоправданих инвестиција, нарушавања конкуренције и стварања посебних утицајних лобија на нивоу привредног система. У нашим условима, ово може бити изузетно опасно и непродуктивно. Дакле, неопходно је дефинисање нове активне и софистициране индустријске политике, и унапређење њених важних детерминанти од којих зависи и у чијем одређењу и ефикасној примени треба да се укључе сви важни друштвено-економски субјекти и чиниоци.

Литература

- Бјелић, П. (2010) : *Како повећати конкурентност привреде и извоза Србије*, НДЕС са АЕН и ЕФ, Београд
- Божих, М., Голубовић, С., Божих, Миљковић, И. (2013) : *Економска политика*, Пунта, Ниш.
- Бркић, И. (2009) : *Кластери и конкурентност привреде Србије*, ФЕФА, Београд
- Цветановић, С, Неђић, В., Деспотовић Д. (2013) : *Ниска иновативност као узрок неконкурентности српске привреде*, Економика, Ниш.
- Драгутиновић, Д. (2008): *Претње и стрепње*, Економист магазин, бр. 406. Београд..
- Индустрија Републике Србије 2009. (2010) : РЗС, Београд.
- Ђукић, П.(2009) : *Економски раст, стабилност и запосленост у 2010, Економска политика Србије у 2010.години*, НДЕ са АЕН и ЕФ, Београд
- Jeferson Institute. (2006) : *Конкурентност привреде Србије*, Београд
- Лековић, В. (2013): *Узајамни однос тржишне и државне координације у савременој привреди*, Монографија: Ефекти транзиције и перспективе привреде Србије, Економски факултет, Крагујевац.
- Kaplan, S. R., Norton, P. D., (1996): *The Balanced Scorecard : Translating Strategy Into Action*, HBS Pres, Boston.
- Квартални монитор економских трендова и политика у Србији. (2011) : Фанд за развој економске науке, Београд.
- Ковачевић, М. (2002) : *Међународна трговина*, Економски факултет, Београд.
- Porter, E., M.. (2008) : *О конкуренцији*, ФЕФА, Београд.
- Porter, E., M. (1990) : *The Competitive Advantage of Nations*, The Macmillan Press, London.
- Савић, Љ. (1997): *Индустријска политика и земље у транзицији*, Економске теме, Економски факултет, Ниш
- Савић, Љ. (2010): *Реиндустријализација као основ новог модела развоја*, Економско-социјална структура Србије-Учинак прве деценије транзиције, НДЕСН, АЕН и ЕФ, Београд.
- Sala-i Martin, X.et al. (2009) : *The Global Competitiveness Index:: Contributing to Long-Term Prosperity amid the Global Economic Crisis*, The Global Competitiveness report 2009-2010, WEF, Geneva.
- Стратегија повећања извоза Србије за период од 2008. до 2011. године.* (2008) : Влада Републике Србије, Београд.
- The Global Competitiveness Report 2011-2012. (2011): WEF, Switzerland.
- The Global Competitiveness Report 2012-2013. (2012): WEF, Switzerland.
- The Global Competitiveness Report 2013-2014. (2013): WEF, Switzerland.

Коришћене интернет адресе

<http://www.ec.europa.eu/eu2020/pdf>

<http://www.imf.org>

<http://www.ksghome.harvard.edu/~drodrik/doomed.pdf>

<http://www.wto.org>
<http://www.stat.gov.rs>
<http://www.worldbank.org>
<http://www.merr.gov.rs/>
<http://www.nbs.rs>
<http://www.cia.gov>

Поштовани рецензенти,

Захвалио бих Вам се на несебичном доприносу који сте дали у процесу унапређења квалитета радова објављених у часопису ЕКОНОМИКА

Главни и одговорни уредник,
Проф. др Драгољуб Симоновић

Respected reviewers,

I would like thank on selfless contribution you gave in the process of quality improvement of papers published in journal ЕКОНОМИКА

Editor in Chief,
Prof. Dr Dragoljub Simonovic

Проф. др Ливију Думитраску, редовни професор, Универзитет Петрол – Газ дин Плоешти, Румунија

Проф. др Адриан Станчу, доцент, Универзитет Петрол – Газ дин Плоешти, Румунија

Проф. др Јуриј Књазев, академик, Академија наука Русије – Москва, Русија

Проф. др Станислав Сергијович Јаценко, академик, Национална академија Украјине – Кијев, Русија

Др Јоан Давидовици, старији истраживач, Институт за економику пољопривреде – Букурешт, Румунија

Проф. Др Иван Чарота Алексејевич, редовни професор, Белоруски државни универзитет – Минск, Белорусија

Проф. др Ђуро Микић, редовни професор, Висока школа за економију и информатику, Приједор, Република Српска, БиХ

Проф. др Андреј Ајрамов, редовни професор, ГОУ ВПУ Руска академија правосуђа-Москва, Русија

Prof. dr. Mariya M. Pavlova, Department of “Accounting and Finance” St. Cyril and St. Methodius University of Veliko Trnovo, Бугарска

Adetayo J.O PhD, Dept. of Management and Accounting, OAU, Ile-Ife Osun State, Нигерија.

Проф. др Евица Делова Јолевска, редовни професор, University American College- Скопје, БЈР Македонија

Проф. др Коњахин Владимир Павлович, редовни професор, Кубански државни Универзитет, Русија

Проф. др Мињазева Татјана Федоровна, редовни професор, Руски универзитет Дружба народа – Москва, Русија

Проф. др Набиева У.Н., редовни професор, Дагестански државни универзитет Махачкала, Русија

Проф. др Софија Лихова, ванредни професор, Националне академије правних наука Украјине – Кијев, Украјина

Dr.Nimalathan Balasundaram PhD, Senior Lecturer, Faculty of Management Studies & Commerce, University of Jaffna, Шри Ланка

Проф. др Бобек Шуклев, редвни професор, Економски факултет – Скопје, БЈР Македонија
Ivan Djuric PhD, Leibniz Institute of Agricultural Development in Transition Economies (IAMO), Halle, Немачка

Zbigniew Paszek PhD, Andrzej Frycz Modrzewski Krakow University (AFMKU), Krakow, Пољска

Chi Wei Su PhD, Ocean University of China, Department of Finance, Qingdao, Кина

Rajmund Mirdala PhD, Technical University of Kosice, Faculty of Economics, Словачка

Andrés Carrión García PhD, Universidad Politécnica de Valencia, Center for Quality and Change Management, Шпанија

Marko Kolaković PhD, University of Zagreb, Faculty of Economics, Хрватска

Paulo Cesar Chagas Rodrigues PhD, Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de São Paulo (IFSP), Campus Avaré, Бразил

Chris Patel PhD, Macquarie University, Sydney, Аустралија

Проф. др Драгољуб Симоновић, редовни професор, Економски факултет – Ниш

Проф. др Снежана Ђекић, редовни професор, Економски факултет – Ниш

Проф. др Борко Крстић, редовни професор, Економски факултет – Ниш

Проф. др Бобан Стојановић, редовни професор, Економски факултет – Ниш

Проф. др Живорад Глигоријевић, редовни професор, Економски факултет – Ниш

Проф. др Бранислав Митровић, редовни професор, Економски факултет – Ниш

Проф. др Славомир Милетић, редовни професор, Економски факултет – Приштина

Проф. др Душан Здравковић, редовни професор, Економски факултет – Ниш

Проф. др Радмила Мицић, ванредовни професор, Економски факултет – Приштина

Проф. др Борислав Радевић, редовни професор, Државни Универзитет, Правно-економски департман- Нови Пазар

Проф. др Драго Цвијановић, редовни професор, Институт за економику пољопривреде – Београд

Др Јонел Субић, Научни сарадник, Институт за економику пољопривреде – Београд

Др Бранко Михаиловић, Научни сарадник, Институт за економику пољопривреде – Београд

Проф. др Христивоје Пејчић, редовни професор, Пољопривредни факултет – Лешак

Проф. др Душица Карић, редовни професор, Алфа Универзитет – Београд

Проф. др Драган Момировић, ванредни професор, Факултет за пословно индустријски менаџмент – Младеновац

Проф. др Миљанка Рагковић, редовни професор, Факултет за пословне студије и право, Београд

Проф. др Гордана Мрдак Висока школа примењених струковних студија - Врање

Проф. др Светислав Станковић, Војна академија - Београд

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).....¹.

Литература

1. Списиак литературе

Veličina strane 170mm x 240mm
Margine: Top 30mm Bottom 20mm
Left 22mm Right 22mm

¹ 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. 3 (2014) -
Ниш (Максима Горког 5/36) : Друштво
економиста ЕКОНОМИКА, 2014 – (Ниш :
СВЕН). – 298 стр. : 24 cm.

Часопис излази четири пута годишње
ISSN 0350–137X = Економика
COBISS.SR-ID 26903